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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 7

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 № 3 від 15.10.2015 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

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

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101.8:338.24

Вашай Ю.В.
кандидат економічних наук
Національного університету водного господарства
та природокористування

НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ДОТРИМАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

NATIONAL INTERESTS IN THE CONTEXT OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ
У статті проаналізовано підходи до трактування понять «національні інтереси» та «національні економічні інтереси». Запропоновано формулювання адекватної системи національних інтересів за трьома рівнями їх інтенсивності. Згідно запропонованих рівнів, автором виділено комплекс життєво важливих, важливих та периферійних національних економічних інтересів.

Ключові слова: національні інтереси, національні економічні інтереси, економічна безпека, національна безпека, економічні суперечності.

АННОТАЦИЯ
В статье проанализированы подходы к трактовке понятий «национальные интересы» и «национальные экономические интересы». Предложена формулировка адекватной системы национальных интересов по трем уровням их интенсивности. Согласно предложенным уровням, автором выделен комплекс жизненно важных, важных и периферийных национальных экономических интересов.

Ключевые слова: национальные интересы, национальные экономические интересы, экономическая безопасность, национальная безопасность, экономические противоречия.

ANNOTATION
The approaches to the interpretation of the concept sof «national interest» and «national economic interest» are analized in the article. The author suggest a formulation of an adequate system of national interests in three levels of intensity. According to the proposed levels the author highlighted the complex of eesential, important and peripheral national interests.

Keywords: national interests, national economic interests, economic security, national security, economic contradictions.

Постановка проблеми. У сучасних умовах нестабільності політичної, економічної, соціальної ситуації в Україні й світі ще більшої гостроти набувають питання національної безпеки держави. Це включає як нейтралізацію та зменшення негативного впливу різнотипних загроз, так і дотримання національних інтересів. Адекватно сформована система національних інтересів дозволяє окреслити чіткі напрямки комплексного захисту економіки країни від негативних чинників та реалізацію запланованої економічної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Склад, поняття та досвід формування національних інтересів держави розглядали як зарубіжні, так і вітчизняні вчені – Д.А. Болдуін, Й. Джанг, Х. Несадураі, Д.К. Нанто, С.Р. Роніс, В. Ченгі. Л. Абалкін, І.Ф. Бінько, З.С. Варналій, О.А. Гриценко, Б.В. Губський, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, В.В. Кузьменко, В.І. Мунтіян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, В.А. Предборський, В.К. Сенчагов, А.І. Сухоруков, В.І. Шлемко. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Швидкі зміни політичної та економічної ситуації, існування різних підходів до формування національних інтересів, у тому числі в економічній сфері, викликають необхідність подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі зарубіжного досвіду формування національних інтересів, а також формуванні системи національних економічних інтересів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Законом України «Про основи національної безпеки України» національні інтереси визначено як життєво важливі матеріальні, інтелектуальні і духовні цінності українського народу як носія суверенітету і єдиного джерела влади в Україні, визначальні потреби суспільства і держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток [1].

В економічній теорії сформувались декілька підходів до трактування поняття «національні інтереси».

Так, з погляду представника реалістичного підходу Г. Моргентау, національний інтерес містить два основні елементи: центральний (постійний) та другорядний (мінливий). Постійна складова національного інтересу визначається трьома чинниками: природою інтересу, який має бути захищеним; політичним оточенням, в якому діє інтерес; раціональною необхідністю, що обмежує вибір цілей і засобів для всіх суб'єктів, задіяних на міжнародній арені. Змінна складова визначається обставинами. Раціональною зовнішня політика є тоді, коли вона мінімізує ризик і максимізує вигоду [2, с. 163–164].

Представники «ідеалістичної» школи, зокрема В. Вільсон, вважали, що у визначенні національних інтересів велику роль мають відігравати етика та мораль [3, с. 4].

Законом України «Про основи національної безпеки» визначено пріоритети національних інтересів, у Стратегії національної безпеки України визначено «життєво важливі національні інтереси». Однак слушними вважаємо зауваження колективу авторів І. Романченко, В. Богданович, І. Свида, які, спираючись на досвід США при формулюванні національних інтересів, рекомендують більш чітко та обґрунтовано сформулювати комплекс національних інтересів України відповідно до їх рівнів [7, с.]. Автори, зокрема, зазначають, що у США визначають довгострокові корінні національні інтереси в рамках процесу головних стратегічних оцінювань.

Корінні національні інтереси відображають цілісність, культурну ідентичність, безпеку – тобто те основне, що забезпечує виживання й розвиток суспільства, і тому залишаються практично незмінними протягом всього історичного терміну [4, с. 193].

Корінних національних інтересів у США визначено три:

1) недоторканність країни, її території, громадян та політичних устоїв (суверенітет);

2) економічний добробут;

3) просування демократії [3, с. 7].

Підтримуємо точку зору авторів також щодо того, що важливо, щоб інтереси не ставали функцією загроз. Якщо уряд починає з оцінювання загроз до концептуалізації інтенсивності інтересів, може статись, що він реагуватиме на певну загрозу з максимальним залученням сил та ресурсів без будь-якого раціонального зв'язку з національними пріоритетами.

В Україні також потрібно сформулювати адекватну систему національних інтересів за трьома рівнями їх інтенсивності.

Так, рівні інтенсивності інтересів визначаються як відповіді на запитання: що трапиться, якщо інтерес не буде реалізовано?

а) життєво важливі: якщо не будуть реалізованими, це матиме безпосередній вплив на корінні національні інтереси?

б) важливі: якщо не будуть реалізованими, це призведе до наслідків, які у решті решт вплинуть на корінні національні інтереси?

в) периферійні: якщо не будуть реалізованими, це навряд чи вплине на корінні національні інтереси [3, с. 8]?

Дещо вужчим є поняття національних економічних інтересів. Професор М.М. Єрмошенко вважає, що під національними економічними інтересами слід розуміти сукупність об'єктивних економічних потреб незалежної країни, задоволення яких забезпечує ефективне функціонування та сталий розвиток її економічної системи, а через неї й економіки [5, с. 19].

Вчений наголошує, що з методологічної точки зору критерієм виявлення тих чи інших суперечностей у економічній сфері може бути такий підхід: там, де інтереси не співпадають, існують суперечності. З огляду на це об'єктивно існуючими основними суперечностями в економічній сфері є наступні:

– між об'єктивною необхідністю задоволення зростаючих матеріальних і духовних потреб людей і економічними можливостями економічної системи країни для цього;

– між потребами економіки в різних ресурсах, необхідних для її ефективного функціонування, і можливостями їх забезпечення;

– між потребами економіки в ефективно діючому економічному механізмі, заснованому на засадах ринкової економіки, і повнотою та темпами його створення;

– між потребами економічної системи в структурі державного управління і регулювання і системністю та ефективністю її функціонування;

– між національними і регіональними інтересами в економічній сфері;

– між національними економічними інтересами та економічними інтересами первинних ланок народного господарства;

– між національними інтересами в економічній сфері і міжнародними економічними інтересами та економічними інтересами інших країн [5, с. 18].

Вітчизняними вченими пропонується перелік національних економічних інтересів, проте, на нашу думку, вони, як і національні, потребують чіткої систематизації за трьома рівнями інтенсивності: життєво важливі, важливі, периферійні.

Серед життєво важливих національних інтересів України, що стосуються економічної сфери, Стратегією національної безпеки визначено створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення підвищення рівня життя і добробуту населення [6].

Задля досягнення вказаного життєво важливого інтересу в економічній сфері слід виділити комплекс важливих національних економічних інтересів:

– задоволення об'єктивних потреб населення матеріальними і духовними благами;

– ефективне забезпечення економічних процесів необхідними ресурсами з метою розширеного відтворення;

– забезпечення енергоефективності та оптимального забезпечення економіки енергетичними ресурсами;

– розвиток науково-технічного та інноваційного потенціалу України;

– вдосконалення податкового та бюджетного законодавства з метою оптимального співвідношення доходної та видаткової частини бюджету.

Периферійні інтереси формуються адекватно існуючим економічним ситуаціям, і для їх досягнення формуються окремі бюджетні програми, що сприяють розвитку окремих сфер діяльності суспільства.

Національні інтереси в економічній сфері тісно переплітаються із національними інтересами в інших сферах національної безпеки. Так, Законом України «Про основи національної безпеки України» розглядаються такі сфери національної безпеки: зовнішньополітична; сфера державної безпеки; воєнна сфера та сфера безпеки державного кордону; внутрішньополітична; економічна; соціальна та гуманітарна; науково-технологічна; екологічна; інформаційна [1].

Висновки. Розробка чіткої системи національних економічних інтересів є основою підтримки економічної безпеки держави. Підтримка достатнього її рівня багато в чому залежить від ефективного впливу державних інституцій. Тому формулювання національних економічних інтересів за трьома рівнями їх інтенсивності дозволить чітко структурувати цільові орієнтири та забезпечити досягнення їх у запланованих напрямках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Цыганков А.П. Ганс Моргентау: Погляд на зовнішню політику / А.П. Цыганков // Влада й демократія: Закордонні вчені про політичну науку. – М., 1992. – С. 163–164.
3. Романченко І.С. Концептуальні підходи до розроблення механізму безпекового супроводження реалізації національних інтересів // [І.С. Романченко, В.Ю. Богданович, І.Ю. Свида] // Наука і оборона. – 2011. – № 2. – С. 3–10.
4. Веремчук В. Суть, структура та ознаки національного інтересу / В. Веремчук // Вісник Львівського університету. – 2004. – № 6. – С. 192–200.
5. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси: реалізація і захист / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – К.: НАУ. – 2001. – № 1–2. – С.18–24.
6. Про Стратегію національної безпеки України: Указ Президента України від 12.02.2007 р. № 105/2007 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/105/2007.

УДК 339

Москвина А.О.
кандидат экономических наук, доцент
Харьковского национального университета
городского хозяйства имени А.Н. Бекетова

НОВЫЕ СОДЕРЖАНИЕ И УСЛОВИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ

NEW CONTENTS AND CONDITIONS OF THE NATIONAL COMPETITIVENESS IN THE MODERN WORLD

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изменениям, которые претерпевает теория конкурентоспособности национальной экономики в свете быстроменяющейся реальности. Была дополнена модель международной конкуренции М. Портера новыми стадиями конкуренции и раскрыты условия, в ходе которых данные стадии могут произвести ожидаемые от них результаты. Даны рекомендации по повышению национальной конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: недобросовестная экономика, стадия ценностных ориентаций, стадия духовности, ценностная конкурентоспособность, экономика разума и справедливости, социальное равенство.

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена змінам, які зазнає теорія конкурентоспроможності національної економіки в світі мінливої реальності. Було доповнено модель міжнародної конкуренції М. Портера новими стадіями конкуренції та розкрито умови, в ході яких дані стадії можуть призвести очікувані від них результати. Дано рекомендації щодо підвищення національної конкурентоспроможності країни.

Ключові слова: недобросовісна економіка, стадія ціннісних орієнтацій, стадія духовності, ціннісна конкурентоспроможність, економіка розуму і справедливості, соціальна рівність.

ANNOTATION

The article is devoted to the changes by the theory of competitiveness of the national economy in the a rapidly changing reality. In the article model of international competitive M. Portera was supplemented by a new stage of competitve and the conditions can to produce their expected results are disclosed. Recommendations to improve national competitiveness was to do.

Keywords: the unfair economics, the stage of value orientations, the stage of spirituality, the value competitiveness, the economy of reason and justice, the social equality.

Постановка проблемы. Проблема конкурентоспособности национальной экономики уже давно приобрела важнейшее значение в макроэкономической политике всех стран. Сейчас в связи с глобализацией мировой экономики происходит обострение конкуренции и конфликтов. В процессе развития цивилизации раскрываются новые факты функционирования мировой экономики, которые влекут за собой изменения в каждом из аспектов жизнедеятельности человека, в том числе и в национальной конкурентоспособности. Как свидетельствуют результаты исследований последнего десятилетия, развиваются и процветают те страны, которые во главу угла успеха поставили исторически накопленные ценности, традиции и духовность. В данном ракурсе по-новому представляется и конкурентоспособность между странами, и формирование их конкурентных преимуществ, по-новому необходимо рассматривать и стадии конкуренции.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования в рамках теории конкурентоспособности на современном этапе ведутся многими известными экономистами, такими как Г.Л. Азоев, М.И. Гельвановский, Е.А. Горбашко, С.В. Емельянов, В.М. Жуковская, Ю. Кормнов, Ю. Куренков, Р. Кучуков, В.Н. Маровгулов, К.Л. Рожков, С.Г. Светуньков и др. Однако, несмотря на то что ныне детерминанты конкурентоспособности сместились в сторону духовно-ценностных ориентиров, мало кто рассматривает ценностно-духовную составляющую конкурентных преимуществ, и здесь следует выделить работы Г.В. Задорожного, Э.М. Либановой, Ю.Н. Пахомова [1], посвященных данной проблематике.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Ценностная конкурентоспособность остается пока малоисследованной проблемой, и здесь еще многое предстоит выяснить, поэтому исследования в этом направлении являются наиболее актуальными, что требует более глубокого анализа содержания и условий национальной конкурентоспособности в современном мире.

Цель статьи состоит в рассмотрении теоретико-методологических проблем, связанных с определением нового содержания и условий национальной конкурентоспособности, адекватных современным реалиям, а также в выявлении источников и направлений повышения конкурентоспособности страны в современных условиях.

Изложение основного материала исследования. В экономической науке специфику экономического развития в значительной мере отображает теория конкурентоспособности национальной экономики М. Портера. В соответствии с ней проводится классификация стадий экономического развития национальной экономики страны. Критериями размежевания стадий выступают специфические источники достижения конкурентоспособности на мировом рынке, а также виды и степень развития успешно функционирующих отраслей. Такой подход позволил М. Портеру выделить четыре стадии, характерные для индустриального общества, которые проходит страна в своем развитии –конкуренции на основе факторов производства, на основе инвести-

ций, на основе инноваций и на основе богатства. Теоретическое видение М. Портером международной конкуренции не охватывает того уровня мирового развития, которого достигли страны на современном этапе, что требует нового осмысления специфики современной международной конкуренции. Эту проблему возможно решить путем обоснования новых стадий конкуренции, добавляя их к уже существующей четырехстадийной модели международной конкуренции М. Портера. Постиндустриальное общество выходит за рамки предложенной классификации, когда страна в состоянии преодолеть стадию богатства и развиваться дальше, она переходит к новой стадии конкуренции – конкуренции на основе знаний (интеллекта). Данная стадия характеризуется высокой степенью информатизации страны, наличием достаточного объема современного технического оснащения и способностью его членов, жизнеразвиваясь в темпоритме при лавинообразном росте информации, выбирать именно ту, которую нужно и можно использовать, перерабатывать информацию в знание, фиксировать его в технически оснащенном знании (ТОЗ). Основной ресурс развития стран и их главное конкурентное преимущество на стадии интеллекта и знаний составляют доступ к современной продуктивной научной информации, а также наличие специфического ресурса – способности генерировать новые идеи [2, с. 28–30].

Умение трансформировать информацию в знание, генерировать идеи и накапливать результаты интеллектуальной деятельности предопределяет появление новой интеллектодейственной культуры, которая определяет уровень интеллектуального общения, заключающего в себе новые формы личных и профессиональных связей, что можно наблюдать в условиях экономики знаний. На данной стадии происходит интеллектуализация всех сфер деятельности, поддерживаются производство и спрос на интеллектоёмкие товары и услуги, которые являются сейчас наиболее конкурентоспособными. В связи с этим при использовании ресурсного подхода для оценки конкурентоспособности стран важным оказывается учет нематериальных составных имеющегося капитала, который учитывает перспективы увеличения и внутреннего накопления интеллектуального капитала страны. Показатель оценки интеллектуального капитала в будущем следует включить в показатели оценки рейтинга стран под наименованием «степень интеллектуализации страны». Категория «интеллектуальная конкурентоспособность» отображает взаимообусловленную совокупность социально-экономических отношений научно-образовательной, производственной и законодательной сфер, которые создают условия для генерирования новых знаний и идей, обеспечивают ресурсную базу для их реализации, санкционирования (правовое регулирование) интеллектуальной собственности как наличного ресурса.

Человеческая составляющая интеллектуального капитала – это не только знания, закрепленные в носителях и используемые для создания современной конкурентоспособной продукции, услуг, это их живые носители – люди, их креативные способности, опыт, навыки, способы коммуникации, социально-психометрические характеристики, мировоззрение, мотивации, культурные ценности и др. Они являются носителями «знаний в себе» – новых идей, открытий, подходов и т. д., которые существуют лишь на вербальном уровне, то есть еще не введены в общественную систему коммуникаций [3, с. 45–47]. От ценностей зависят мотивы и действия людей, их сознание и мышление, изобретения и НТП, развитие цивилизаций и их упадок, войны и создание мира, повороты событий и сама история, ценности влияют на все сферы жизнедеятельности человека, а значит на все составляющие интеллектуального капитала. Ценности являются составляющими и новых идей, и «знаний в себе» и «отделенных» от их носителей знаний, то есть прогрессивных технологий.

В эпоху зарождения постинформационной экономики и актуализации проблемы экологии конкуренция на основе ценностей, которой присуща наполняемость не только знаниями, информацией, высокими технологиями, но и национальным сознанием, вселенским разумом, одухотворенностью всех начал, культурными составляющими нации, положительными ценностными ориентирами, являет собой новую стадию конкуренции, что отвечает нынешним реалиям. Речь уже идет не о пяти стадиях развития страны, а переходе ее на шестую стадию – стадию конкуренции на основе ценностей, которая определяет основы конкурентоспособности страны, лежащие в области сознания и культуры, что обеспечивается ренессансом ценностей, реликвий и волной подъема духа, реализуя императив выживания человечества [4, с. 121–131]. Ценности составляют основу развития стран на шестой стадии и являются их главным конкурентным преимуществом. Наряду с интеллектуальной конкурентоспособностью ценностная конкурентоспособность относится к движущим силам экономического развития и определяющим фактором самостоятельности нации. Чем более глубокие культурно-исторические корни, традиции и устоявшиеся ценностные основы имеет нация, тем устойчивее она и ее экономика к различного рода катаклизмам, экономическим кризисам и т. д. [5].

Развитие, определяемое ценностями, в котором отражение получили формирование уже не финансового и интеллектуального капиталов, а человеческих ценностей и их накопление; определение соответствующих человечности ценностных ориентаций, значимости накопленных ценностей для устойчивости национальной экономики к внешним и внутренним колебаниям; ценностной составляющей нации (их совокупности) как одного из важнейших элементов для создания конкурентного преимущества страны,

а также для развития мировой цивилизации вообще и каждого государства в частности, предопределяет выделение экономики, строящейся с учетом ценностных основ, как прогрессивного направления развития.

Ценность относительно ее применения может давать как положительный, так и отрицательный эффект, в зависимости от того, какие ценности относительно их человечности были заложены в человека. Каждый человек наделен божественными свойствами души, духа, разумом, сознанием и свободной волей, и главное – найти этому правильное с точки зрения справедливости и равенства применение. Мир делает человека и задает его творческие возможности. Человек изменяет мир под себя. Целостность человека с миром, их взаимовыгода должны стоять в основе формирования ценностных ориентиров общества [6]. Это должны быть положительные исторические культурные ценности, сформированные на духовной основе, что позволит пресечь захлестнувший мир поток безнравственности и бездуховности.

Конкуренция на основе духовных ценностей создает предпосылки для перехода на следующую стадию конкуренции. Духовное является частью как интеллектуальной и ценностной составляющей мира, так и всего остального, что окружает человека – частью мира или своеобразным миром вообще. Ранее другими авторами уже были рассмотрены духовные начала как интеллектуального капитала [7, с. 105], так и ценностей [8; 9]. Выделяя следующую стадию – стадию духовности, – на которой можно посредством трансперсонального общения влиять на настроения масс, их отношения и реакции на происходящие в мире события, которые, как цепная реакция, передаются все большему и большему количеству людей, мы переходим на совершенно другой, новый высший уровень развития цивилизации. На стадии духовности происходит не только генерирование новых знаний (идей) на базе культурно-исторических ценностей и традиций, учет их ценности и мотивов создателя, но и духовно-интеллектуальное наполнение нововведений, одухотворение знаний, их духовное значение для страны. Появление совершенно новой стадии – стадии конкуренции на основе сознания, разума, духовности – знаменует собой специфику современной международной конкуренции, что составляют основу международной конкурентоспособности в начале XXI века. Чем нация одухотворение, тем планомернее и равномернее ее развитие. На данной стадии общество переходит к ценностно-разумному социально ответственному одухотворенному хозяйствованию, к экономике разума и справедливости [10].

Эти три добавленные к уже существующим, по М. Портеру, стадии конкуренции должны дополнять друг друга: интеллектуальный капитал должен создаваться на основе системы положительных ценностей и духовных начал, иначе он может оказаться губительным для человечества, ограничивая развитие отрицательных ценностей посредствам социально и личной ответственности за сгенерированные идеи (рис. 1).

В настоящее время на экономику оказывает большое влияние политический фактор. Еще до недавнего времени мы ориентировались на показатели экономической эффективности, на оптимальные варианты сделок, взаимовыгодные контракты, ныне же ориентируемся на политическую расстановку сил и геополитические интересы «сильных мира сего». На сегодня экономика построена таким образом, чтобы приносить выгоду только развитым странам в лице кла-

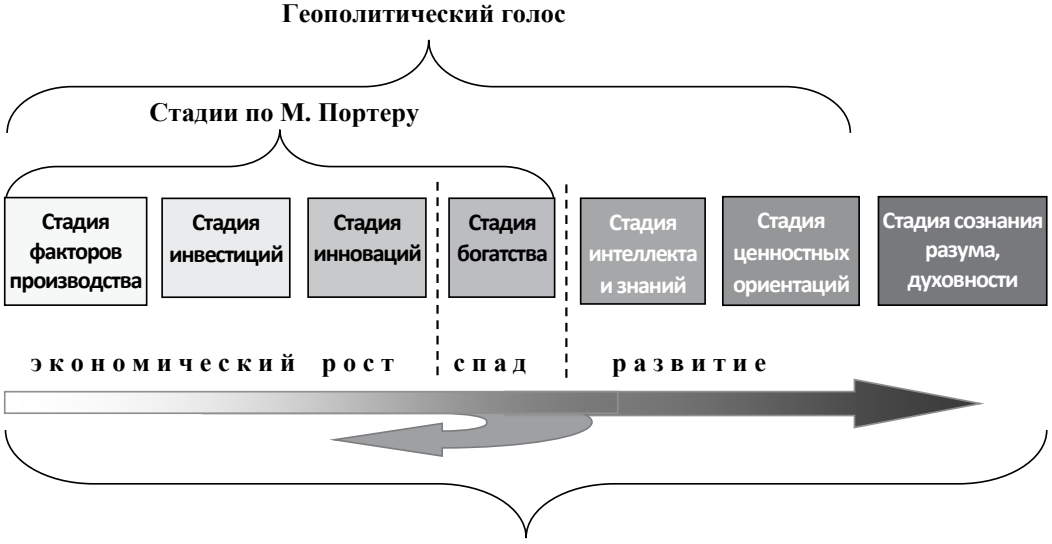


Рис. 1. Стадии конкурентоспособности национальной экономики и условия их реализации

ново-олигархических структур, в виде системы «финансового корневого насоса иерархического древа мира». Конкурируя между собой, не между фирмами, странами и государствами и даже не между нациями и их культурами, а между кланово-олигархическими семьями, они не воспринимают всерьез весь остальной мир, используя его как арену для своих манипуляций. Современные тенденции мировой экономики – это распространение нечестной экономической игры. Мы наблюдаем ныне недобросовестную относительно менее развитых и более бедных территорий экономику, возможно, именно поэтому в ней не срабатывают известные теоретические постулаты различных экономических школ и выдающихся экономистов [11–13]. Реальный мир другой, он намного асимметричнее, чем это преподносили теоретики экономической науки. Экономика сейчас не действует по тем теориям экономики, которые мы изучали: исчезла «невидимая рука рынка», а действует экономика для сильных – «сильная невидимая рука рынка», пирамиды потребностей исказились, спрос оказался за рамками потребностей, рациональное поведение совсем не рациональное, ни в одной стране мира следование либерально-монетарной идеологии не привело к положительным результатам и т. д. [14].

Как уже отмечалось выше, мы далеко ушли за пределы теории конкурентоспособности национальной экономики М. Портера, ее параметры изменились: к факторам и технологиям, которые повышают национальную конкурентоспособность, добавляется политическая сила для защиты экономических интересов той или иной страны, так как у страны не может быть национальных конкурентных преимуществ, сопутствующих и поддерживающих их отраслей, если в любой момент она может лишиться всего. «Национальный ромб» М. Портера, как и его модель стадий развития, применимы даже не для всех развитых стран, а только для тех, кто имеет голос в геополитическом дележе. Даже дополненная модель международной конкуренции М. Портера может работать только при двух условиях: сильного во всех смыслах государства, то есть при сочетании его конкурентных преимуществ на определенной стадии с геополитическим могуществом, или всеобщего равенства государств, наций и народов, когда правила игры имеют равное мировое распространение и исполнение, например, в условиях функционирования экономики справедливости и разума, экономики социального равенства, которой присущи социальная и личная ответственности, социальное равновесие и партнёрство, одухотворение всех начал. Причем последняя стадия как таковая не может существовать в не социально ответственной экономике, вне экономики справедливости, которая бы действовала повсеместно (рис. 1).

Национальная конкурентоспособность – многозначный термин, который все чаще в современных условиях международной диктатуры и недобросовестной международной экономики обозначает не способность страны добиться высоких темпов экономического роста и благосостояния, а способность нации сохранить свои исторические корни, культурное наследие, неприкосновенность и суверенитет, способность самим решать за себя свою судьбу. Рост экономических показателей и уровня потребления ныне – не цель развития, а лишь технология достижения главной цели, которой является человек (народ) и его счастье, сохранение его души.

В современном мире более сильные так называемые развитые страны ведут себя совсем не по-развитому, уничтожая чужие культуры, целые нации и государства во имя своей выгоды. Находясь на пороге кризиса, они не желают видеть развивающиеся страны своими конкурентами и всячески тому препятствуют: воспитывают в других странах иждивенческие настроения, взращивают потребительское общество, сеют хаос, бьют по уязвимому месту каждой цивилизации – по ее идентичности, историческому происхождению, –стирая ее из памяти, изменяя ее историю, смешивая с толпой, лишая прошлого, делая массы послушными клонами, рабами, что дает им возможность, так сказать, любой ценой удерживаться на плаву в кризисной ситуации, подпитываясь средствами других государств и наций [11–13].

Выводы. В такой ситуации сила так называемых более слабых и менее развитых стран, их единственный способ выжить и сохранить себя как нацию, сохранить свои истоки – в объединении с другими такими же нациями для сотрудничества и взаимопомощи при сохранении духовно-нравственных ценностей, исторического и культурного наследия, а также позиций в мировой экономической системе на равных, в социальном партнерстве и переходе к новым, более высшим стадиям развития.

Выделяя духовно-ценностный императив развития цивилизаций, для обеспечения устойчивой конкурентоспособности национальной экономики необходимо возродить дух созидания, разблокировать народную энергию, применять правильную с точки зрения положительного эффекта относительно неуничтожимости человечества систему ценностей культуры, использовать синергию успеха, соблюдать ренессансно необходимое соотношение традиций и новаций, опираться на собственные силы и ресурсы, прежде всего интеллектуальные и ценностные, а также их духовные составляющие, и передавая их из поколения в поколение, сохраняя тем самым идентичность нации, осуществляя защиту ее интересов и актуализируя духовно-ценностное и духовно-интеллектуальное обеспечение национального пути развития [15]. Мы должны отдавать должное человеческому измерению, которому присущи не только знания, информация, но и национальное созна-

ние, духовность, культурные ценности, трудовой менталитет и творческие мотивы, которые будут определяющими в создании нового здорового общества. Все накопленные экономические и социальные противоречия и коллизии можно разрешить, только обратившись к сфере духа, духовности человека.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Ціннісні орієнтації та соціальні реалії українського суспільства / Е.М. Лібанова // Економіка України. – 2008. – № 10. – С. 120–136.
2. Задорожный Г.В. Стадия интеллекта в модели национальных конкурентных преимуществ / Г.В. Задорожный, А.О. Москвина // Социальная экономика. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина. – 2004. – № 4 (октябрь-декабрь). – С. 21–49.
3. Вовканич С. Генерирование ценной информации – путь построения конкурентоспособного инновационного общества / С. Вовканич // Экономика Украины. – 2005. – № 3. – С. 42–48.
4. Задорожный Г.В. Ценностная конкурентоспособность как новая стадия международной конкуренции / Г.В. Задорожный, А.О. Москвина // Социальная экономика. – Х.: ХНУ им. В. Н. Каразина. – 2010. – № 1 (январь-март). – С. 106–133.
5. Харрисон Л. Кто процветает? Как культурные ценности способствуют успеху в экономике и политике / Л. Харрисон. – М.: Новое издательство, 2008. – 300 с.
6. Бердяев Н.А. О человеке, его свободе и духовности: Избранные труды / Н.А. Бердяев. – М.: Московский психолого-социальный институт: Флинта, 1999. – 312 с.
7. Задорожный Г.В. Неоэкономика как интеллектономика (о цивилизации одухотворенного интеллекта) / Г.В. Задорожный, О.В. Бервено // Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неоэкономика; под ред. [Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой]. – М.: Юристь, 2001. – С. 99–112.
8. Задорожный Г.В. Трансперсональная психология, духовный мир человека и социальная экономия как новая парадигма экономической науки / Г.В. Задорожный. – Х.: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2009. – 39 с.
9. Пахомов Ю.Н. Ценности культуры как фактор конкурентоспособности (в контексте проблем Украины) / Ю.Н. Пахомов // Вместе.ру, 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://2006.cis-vmeste.ru/pda.html?id=2157&eid=news_list.
10. Акаев А.А. Экономика XXI века – это нооэкономика, или экономика справедливости и разума / А.А. Акаев // Развитие и экономика. – 2013. – № 7 (сентябрь). – С. 92 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://devec.ru/almanah/7/1425-askar-akaev-ekonomika-xxi-veka-eto-nooekonomika-ili-ekonomika-spravedlivosti-i-razuma.html.
11. Академик Панарин о Новом мировом порядке // Newzz.in.ua, 3 августа 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://newzz.in.ua/ob/1148831695-akademik-panarin-o-novom-mirovom-porjadke.html.
12. Миром управляют наднациональные структуры [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://bart.livejournal.com/2589110.html.
13. Структура тех, кто управляет миром [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://via-midgard.info/news/in_russia/14743-struktura-tex-kto-upravlyaet-mirom.html.
14. Хайкин М.М. Эволюция экономической теории как науки: вызовы времени / М.М. Хайкин // Экономический портал. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://institutiones.com/general/2374-evolyuciya-ekonomicheskoj-teorii-kak-nauki.html.
15. Пахомов Ю.Н. Идентичности и ценности в эпоху глобализации / Ю.Н. Пахомов, Ю.И. Павленко (ред.). – К.: Наукова думка, 2013. – 602 с.

УДК 330.111.4:330.14

Шараг Е.С.
аспирант кафедры общей экономической теории
Одесского национального экономического университета

КАПИТАЛОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА В ДИСКУССИЯХ СОВЕТСКИХ ЭКОНОМИСТОВ

GRADUATE STUDENT THE DEPARTMENT OF GENERAL ECONOMIC THEORY

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и систематизированы существующие теоретические подходы к исследованию капиталовооруженности труда в дискуссиях советских экономистов с точки зрения возможности применения этих теоретических положений к современному этапу функционирования экономики.

Ключевые слова: капиталовооруженность труда, органическое строение капитала, технический прогресс, продуктивность труда, средства производства, эффективность общественного производства.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та систематизовано існуючі теоретичні підходи до дослідження капіталоозброєності праці в дискусіях радянських економістів з точки зору можливості застосування цих теоретичних положень до сучасного етапу функціонування економіки.

Ключові слова: капіталоозброєність праці, органічна будова капіталу, технічний прогрес, продуктивність праці, засоби виробництва, ефективність суспільного виробництва.

ANNOTATION

Been examined and systematized the existing theoretical approaches on the essence of the capital-labor ratio, of Soviet economists, in terms of the applicability of these theoretical principles to the modern stage of the economy.

Keywords: capital-labor ratio, organic composition of capital, technological advances, instruments of labor, instruments of labor, the effectiveness of of public production.

Постановка проблемы. Современная экономическая теория может претендовать на объективность трактовок и методологии только в том случае, если она построена на преемственной основе, впитала в себя все рациональное, что было свойственно более раннему этапу развития экономической науки.

Данное обстоятельство относится к исследованию вопроса капиталовооруженности труда, как фактора движения капиталоемкости, под влиянием технического прогресса с точки зрения выявления внутренних, специфических характеристик данной проблемы. В современных условиях такая постановка имеет особую актуальность при решении задач оживления технического прогресса и перехода к инновационному развитию нашей страны.

Игнорирование генезиса познания сущности капиталовооруженности труда предшествующих теорий и практического опыта, безусловно, таит в себе опасность односторонних оценок и в конечном итоге может отрицательно сказаться на научном поиске.

Считается, что советская наука, как чрезмерно идеологизированная, поставленная в противовес западной теории, так и не смогла создать что-то рациональное. Однако можно ли проигнорировать научные исследования советского периода? Представляется, что в этом случае современной науке и реальной практике был бы нанесен ущерб.

Анализ последних исследований и публикаций. Мы не можем предать забвению исследования вопроса капиталовооружённости труда советского периода А.И. Пашкова, В.И. Вейца, С.Г. Струмилина, С.И. Солнцева, П.С. Павлова, М.Р. Скулкина, А.И. Ноткина, В.А. Бирюкова, Э. Плетнева, Р.И. Обуховского, В.М. Кудрова, В.И. Колтунова, З.В. Бабкиной, М.Б. Барабанова, В.Т. Кауна, В.Н. Черковца, М.М. Соколова, А. Тененбаума. Научные взгляды этих авторов, составляющих историю национальной науки и практики по проблеме капиталовооруженности труда, бесспорно, заслуживают внимания для ее переосмысления и освещения некоторых аспектов, которые остаются недостаточно раскрытыми.

Цель статьи состоит, с одной стороны, в обобщении и систематизации теоретических подходов советских экономистов к проблеме капиталовооруженности труда, а с другой – в выявлении главных сущностных черт и характеристик данной категории.

Изложение основного материала исследования. В советской экономической литературе общеэкономическая проблема капиталовооруженности труда обсуждалась в соответствующих категориях. Одной из таких категорий является органическое строение капитала. В самом общем плане это обстоятельство обуславливается тем, что категория органического строения капитала теоретически отражает аспекты одного из фундаментальных отношений всякого производства – способа соединения рабочей силы со средствами производства.

Мнения советских экономистов по проблеме органического строения капитала условно можно разделить на два этапа.

Первый (начальный) этап формирования представлений об органическом строении капитала приходится на 20-е – начало 30-х годов XX в. Теоретические изыскания этого периода отражали стоявшее тогда перед страной практические проблемы – восстановление народного хозяйства и его реконструкции. Изыскания, о которых идет речь, органически входили в обширный научный поиск, характерный для этого чрезвычайно насы-

щенного периода нашей истории. Ключевое значение приобрели два вопроса:

1) об источниках средств для проведения индустриализации;

2) об их наилучшем использовании, то есть о сравнительной эффективности капиталовложений.

Обе эти хозяйственные проблемы получили освещение в литературе с привлечением категории «органическое строение капитала».

Нередко в советской литературе всех лет вместо употребления категории «органическое строение капитала» употреблялась категория «органическое строение производства». Последняя по своему материальному содержанию рассматривалась по аналогии с органическим строением капитала в буржуазном обществе, то есть как показатель технического прогресса и роста производительности труда и отличалась своей социальной сущностью. Также существует позиция, отрицающая общеэкономические основы органического строения капитала и, по сути, абсолютизирующая специфику этой категории [1, с. 86].

В целом дискуссия по вопросу органического строения капитала 20-х – 30-х годов велась по поводу измерительного аспекта и включала в себя следующие вопросы:

1) как снизить расходы;

2) как связан рост фондоотдачи с органическим строением капитала;

3) о какой форме капитала (авансированной, приименной, потребленной) идет речь при рассмотрении органического строения;

4) какую функциональную форму капитала (производительную, товарную, денежную) следует брать за основу.

Отдавая должное ориентации на комплексный анализ и его результатам, отраженным в работах данного периода, данным подходам к органическому строению капитала свойственна объективная ограниченность, связанная с общим состоянием политэкономии социализма 20-х – начала 30-х годов. Тогда господствовала так называемая ограничительная версия предмета политэкономии. По мнению авторов, суть ее в том, что переход от товарно-фетишистских отношений капитализма к отношениям организованного хозяйства, действующего по плану, означает замену политэкономии экономической политикой, теоретической экономии – конкретными экономиками.

Сильной стороной всей теоретической работы 20-х – начала 30-х годов, включая исследование строения капитала, являлась ее нацеленность на решение животрепещущих проблем хозяйственно-политического развития страны. В частности, в 20–30-е годы органическое строение капитала рассматривалось в системе политэкономии не как самостоятельная категория, а как проблема, идущая от тех или иных хозяйственных либо теоретических задач (рост фондоотдачи, изучение закономерностей изменения соотношения живого и овеществленного труда в составе совокупного общественного продукта, динамика двух подразделений общественного производства и др.). Слабой же стороной явилось затемненное освещение вопроса о социально-экономической сущности категории органическое строение капитала. Но это является вполне объяснимым. Необходимо принять во внимание то обстоятельство, что социалистические производственные отношения находились лишь на первых ступенях своего становления. Страна переживала эпоху переходного от капитализма к социализму периода со всеми его сложностями и противоречиями. А плодотворность сущностной характеристики той или иной экономической категории находится в известной зависимости от степени зрелости экономической структуры общества, от степени развитости той системы внутренних связей, абстракцией которой является данная категория.

С 30-х годов до конца 50-х – начала 60-х годов по ряду причин, как объективного, так и субъективного характера, проблеме органического строения капитала не уделялось должного внимания. Одной из наиболее веских причин, обусловивших игнорирование данной экономической категории, явилась господствовавшая в то время точка зрения, согласно которой отрицалась товарная форма материально-вещественных факторов производства при социализме, игнорировалось наличие в условиях первой фазы коммунистического способа производства элементов определенной экономической обособленности.

Достаточно широко вопрос органического строения капитала в советской литературе начал разрабатываться в период с 60-х годов и закончился в 80-х годах XX в. Данный период относится ко второму этапу формирования мнения об органическом строении капитала советскими экономистами. Самые главные вопросы дискуссии были посвящены:

1) динамике органического строения капитала и методике исчисления его величины (рассмотрение механизма взаимодействия технического и стоимостного строения капитала в связи с движением производительной силы труда. В литературе часто этот вопрос сводился к дискуссии о том, какие цены следует применять в расчетах: неизменные или текущие);

2) росту в годовом товарном капитале доли средств производства (как вывод того, что технический прогресс ведет к возрастанию органического строения капитала).

Данные вопросы обычно рассматривались в рамках журнальных статей или в отдельных параграфах монографий.

По поводу первого вопроса в литературе четко обозначились две противоположные позиции. Одна из них исходит из того, что органическое строение капитала снижается, или, по крайней мере, не растет. Другая позиция, основывается на том, что органическое строение капитала продолжает расти.

Авторы [2, с. 249; 3, с. 102; 4, с. 101], выдвигающие гипотезу о падении (или стабилизации) органического строения капитала (на примере развитых капиталистических стран), в основном опираются в своей аргументации на обстоятельства эмпирического характера, то есть на данные, полученные в результате конкретно-статистического анализа проблемы. Осуществив такой анализ и получив в результате понижение или стабильность органического строения общественного капитала, они интерпретируют свои результаты следующим образом. В XIX в. в капиталистическом производстве господствовал такой тип развития, при котором рост производительности общественного труда шел в основном по линии экономии живого труда в расчёте на единицу продукта, тогда как затраты на средства производства постоянно увеличивались в расчёте на единицу продукции, говоря современным языком, увеличивалась капиталоемкость (хотя и в меньшей степени, чем экономился живой труд). В этих условиях рост технического строения был очень значительным и вызывал рост стоимостного строения капитала. В середине XX в. в капиталистическом производстве произошел перелом, и стал господствующим тип развития, при котором рост производительности общественного труда идет и по линии экономии живого труда, и по линии экономии средств производства на единицу продукции. В результате более медленный рост технического строения капитала может и не приводить к росту стоимостного строения. Следовательно, стабильность стоимостного строения капитала, характерная для капиталистического производства в XX в., определяется сложным взаимодействием процессов, происходящих в техническом строении капитала, и поэтому может рассматриваться в той же мере, как и для XIX в., показателем изменения органического строения капитала [5, с. 315].

На это можно заметить, что, во-первых, и при капитализме XIX в. затраты средств производства на единицу продукции снижались, хотя и в меньшей степени, чем затраты живого труда. А, во-вторых, ускорение роста производительной силы труда, всестороннее развитие научно-технического прогресса в XX в., с одной стороны, и замедление роста технического строения капитала, падение стоимостного строения капитала, с другой стороны, представляет собой такую зависимость, которая требует особого теоретического обоснования, а не просто конкретно-статистического анализа.

Авторы [6, с. 95; 7], придерживающиеся концепции роста органического строения капитала и в XX в., в обосновании своей позиции исходят прежде всего из теоретических представлений о техническом прогрессе как таковом. Утверждается, что смысл технического прогресса вообще (независимо от способа производства) состоит в замене ручного труда (и вообще живого труда) машинами. Утверждается, что рост производительности труда не может выражаться через снижение технического и органического строения. Противное вступило бы в противоречие с самим смыслом технического прогресса – ростом производительности труда. Говорить о замедлении роста технического строения – это значит говорить о замедлении развития производительных сил вообще, технического прогресса в частности.

Уже одного такого сопоставления достаточно, чтобы заметить, что органическое строение капитала в советской экономической литературе трактуется неоднозначно. При этом характерным для обеих позиций является отстаивание правомерности только своей трактовки качественной определенности и динамики органического строения капитала. Исследователи, считающие рост органического строения капитала закономерностью, полагают, что следует строго различать понятия стоимостного и органического строения капитала. В их трактовке органическое строение капитала – это такое строение капитала по стоимости, которое совершенно не отражает в себе изменения стоимостей единиц средств производства и рабочей силы, а зависит только от движения технического строения капитала. Таким образом, авторы данной концепции смешивают категории технического и органического строений капитала.

Обоснование вышеприведенных положений в основном опирается на проведенный К. Марксом анализ технического строения капитала в «Капитале». Однако почти не учитывается то обстоятельство, почему технический прогресс ведет к росту органического строения капитала. Ведь К. Маркс, указывая на рост производительности труда, который затрагивал производство средств производства, отмечал удешевление последнего.

Аргументацию вышеприведенного положения сведем к следующему. Всестороннее развитие технического прогресса, то есть рост технического строения капитала, приводит к росту производительности труда, который, в свою очередь, ведет к удешевлению как средств производства, так и предметов потребления. Тогда, соответственно, стоимостное строение не растет, следовательно, не растет и органическое строение капитала. Налицо противоречие, решение которого состоит в понимании технического прогресса как процесса, выражающегося в росте технического строения капитала, не затрагивающее стоимостное строение в долгосрочной перспективе [8, с. 46–47].

Результатом данных рассуждений является циклическое изменение характера динамики органического строения капитала.

Выводы. Таким образом, ретроспективный анализ достижений отечественной науки советского периода в части исследования проблемы капиталовооруженности труда (органического строения капитала) позволил выявить ряд теоретически противоречивых вопросов, которые

заслуживают критического анализа при дальнейшем исследовании проблемы. Более того, знание таких постановок является необходимым условием во избежание ложных выводов для современной теории и практики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Логвинов Л.Д. Всеобщая занятость и разделение труда при социализме / Л. Д. Логвинов. – М.: Мысль, 1972. – 239 с.
2. Барабанов М.Б. Конечный общественный продукт США и его структура / М.Б. Барабанов // Международная экономика и международные отношения. – 1967. – № 4. – С. 246–257.
3. Современная научно-техническая революция в развитых капиталистических странах: экономические проблемы / [В.М. Кудров, Б.И. Комзин, В.И. Марцинкевич и др.]. – М.: Мысль, l97l. – 328 с.
4. Плетнев Э. Превратности капиталистического цикла / Э. Плетнев // Коммунист. – 1978. – № 10. – С. 91–108.
5. Политическая экономия современного монополистического капитализма: в 2-х т. Т. 1 / Под ред. Н.Н. Иноземцева. – М.: Мысль, 1975. – 314 с.
6. Колтунов В.М. Современный капитализм: положение рабочего класса / В.М. Колтунов. – М.: Мысль, 1977. – 223 с.
7. Черковец В.Н. «Капитал» К. Маркса и экономические проблемы развитого социализма / В.Н. Черковец. – М.: Наука, 1980. – 260 с.
8. Жданова Л.Л. Воспроизводство общественного капитала в условиях технического прогресса / Л.Л. Жданова // Вопросы политической экономии. Научный сетевой экономический журнал. – 2013. – № 4 (9). – С. 39–53.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.341.1+339.9

Бондарець М.В.
кандидат економічних наук
Інституту всесвітньої історії
Національної академії наук України

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОВІДНИХ І ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

THE PECULIARITIES OF INNOVATION PROCESSES OF LEADING AND TRANSITIVE COUNTRIES UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сутності сучасних інноваційних процесів у глобальній економіці. Визначено місце і роль інноваційного розвитку у трансформації транзитивних країн з метою запровадження ефективних економічних реформ в Україні. Виокремлено механізми державної підтримки інноваційної діяльності та інноваційної моделі розвитку.

Ключові слова: глобальний розвиток, інноваційна діяльність, інвестиційно-інноваційна модель, конкурентоспроможність, транзитивні країни.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ сущности современных инновационных процессов в глобальной экономике. Определены место и роль инновационного развития в трансформации транзитивных стран з целью проведения эффективных экономических реформ в Украине. Выделены механизмы государственной поддержки инновационной деятельности и инновационной модели развития.

Ключевые слова: глобальное развитие, инновационная деятельность, инвестиционно-инновационная модель, конкурентоспособность, транзитивные страны.

ANNOTATION

The article analyzes the essence of modern innovative processes in the global economy. The place and role of innovative development in the transformation of the transitive countries in order to implement effective economic reforms in Ukraine are defined. The mechanisms of state support of innovation activity and innovation development model are determined.

Keywords: global development, innovation activity, investment-innovation model, competitiveness, transitive countries.

Актуальність проблеми. Вичерпання чинників екстенсивного соціально-економічного розвитку, деіндустріалізація пострадянських транзитивних країн обумовлює пошук нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану глобального розвитку світової економіки. А запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного та національного суверенітету.

Саме тому необхідно радикально активізувати інноваційну діяльність в Україні, яка має надати соціально-економічному розвитку інноваційний характер. Варто констатувати, що попередні роки економічних реформ не створили необхідних умов для зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи. Економічна динаміка досі не набула сучасної постіндустріальної спрямованості та не створила достатньо міцного підґрунтя для запровадження основ інноваційного розвитку. Зволікання у цьому напрямі ставить під загрозу економічне зростання в Україні, що, за прогнозами фахівців, має розпочатися у 2016–2017 рр.

У таких умовах важливим стає визначення критеріїв, інструментів та механізмів соціально-економічної політики, яка в рамках існуючих фінансових, структурних, інституційних обмежень та глобальної кризи була б спроможною забезпечити зростання інвестицій у технології та мотивацію щодо розвитку інноваційного підприємництва. Реальність сьогодення є такою, що основна маса нагальних завдань, що вирішує український уряд у цей сфері, стосується проблем бюджетного розподілу, реформування податкової системи, монетарної політики тощо. Разом з тим інноваційна складова розвитку залишається поза увагою фахового наукового аналізу. Тому реальною залишається загроза перетворення проголошеної концепції переходу до інноваційної моделі розвитку на формальну, відірвану від реального соціально-економічного життя країни.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти дослідження сутності інновації та інноваційної діяльності розкриті у працях українських економістів – М. Туган-Барановського, О. Лапко, О. Пампури та ін.; російських науковців – Л. Мінделі, Л. Гохберга,

С. Ільєнкової, П. Завліна, А. Казанцева, М. Кондратьєва, Ю. Пімошенка, та ін.; представників західної наукової школи – Г. Барнета, Б. Вундвала, Ф. Ніксона, Р. Мюллера, І. Перлакі, Р. Нельсона, Б. Твісса та ін. Стратегії модернізації та неоіндустріалізації транзитивних країн, що пов'язані з втіленням інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, виокремлені у працях О.Г. Білоруса [1] Концептуальні засади інноваційного розвитку та управління інноваційними процесами висвітлені у публікаціях таких вітчизняних вчених, як: А. Чухно [2], Л. Нейкова, О. Алимов, В. Гриньов, М. Дражан, Н. Гончарова та ін.; російських дослідників – Л. Водачек, Н. Іванова, К. Ковальов, Р. Фатхутдінов та ін. Інвестиційна складова інноваційного розвитку у контексті ринкової трансформаційної економіки глибоко проаналізована у працях таких українських економістів, як: З. Варналій, А. Поручник, Л. Антонюк, Ю. Бажал, Л. Нейкова, О. Білоцерківець, Л. Безчасний, Б. Кваснюк, М. Крупка, І. Лютий, С. Онишко, М. Павловський та ін. Інституціональні основи інноваційної діяльності заклали У. Мітчел, М. Вебер, А. Сен, Т. Веблен, П. Козловські, Д. Норт, Д. Ролз тощо.

Необхідність підвищення інноваційної активності аргументується у працях Г. Андрощука, Н. Гончарової, С. Кацури, А. Мокія, І. Павленко, А. Поручника, О. Степанова, В. Чужикова, О. Швиданенка.

Однак, незважаючи на чисельність наукових праць, присвячених проблемам інноваційної діяльності, теоретико-методологічні та практичні аспекти інноваційних процесів потребують подальшого дослідження.

Метою статті є: аналіз сутності сучасних інноваційних процесів у глобальній економіці, визначення місця і ролі інноваційного розвитку у трансформації транзитивних країн з метою запровадження ефективних економічних реформ в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розкриємо сутність інноваційних процесів, які лежать в основі сучасних моделей соціально-економічного розвитку провідних економік світу.

Провідні та особливо транзитивні країни у сучасному глобалізованому світі змушені шукати ефективну модель соціально-економічного розвитку, яка б забезпечувала національну конкурентоспроможність та довгострокове зростання національної економіки.

Концепція національної конкурентоспроможності заснована на ефективному використанні у світовому поділі праці порівняльних переваг національних економік. Друга половина XX століття характеризувалася переходом від статичних порівняльних переваг, які є природними для кожної країни, до динамічних, які випливають із конкурентної політики, що втілює національний уряд та корпоративний сектор.

На сучасному етапі світового розвитку серед складових динамічних порівняльних переваг чільне місце зайняли науково-технічні досягнення та інновації на усіх стадіях життєвого циклу продукту.

Отже, на ринку конкурує вже не окремий товар, а комбінований пакет товарів, послуг та інформації, а конкурентоспроможність продукції залежить не лише від її конкретного виробника, а і від спроможності національного і глобального середовища до супроводження й використання цього продукту. Разом з тим зростають вимоги до цього середовища, кваліфікованості, дисциплінованості, платоспроможності його учасників. Саме це є причиною того, що перехідні країни поки що не в змозі досягти достатнього рівня конкурентоспроможності у глобальній економіці.

На початку XXI століття процес створення та нагромадження нових знань призвів до переходу до якісно нового стану, коли самі знання стають самостійною продуктивною силою. Сучасна нова економіка – це виробництво і використання нових знань, перетворення їх на провідний фактор виробництва.

Знання визначальним чином впливають не лише на сферу виробництва, але і на структуру та обсяги споживання. Велика частина споживання мешканців найбільш розвинених країн світу складається із товарів, виробництво та користування якими стали можливими завдяки найновітнішим досягненням науки і техніки (комп'ютери, програмне забезпечення, інформаційні технології, засоби телекомунікації і зв'язку, транспорту тощо). У таких умовах дослідження ринкової кон'юнктури, індивідуалізації підходів до споживача та продукту піднімається на значно вищий рівень.

Як бачимо, у сучасному світі відбувається переоцінка підходів та цінностей до парадигми розвитку. Від економічної парадигми розвитку суспільство переходить до інноваційної, від збільшення матеріального багатства – до нагромадження інформації як основи суспільного прогресу. Нині володіння інформацією та інтелектуальним потенціалом визначають і місце людини в сучасному суспільстві. Тому інвестиції в людський капітал і формування на цій основі інтелектуального капіталу суспільства перетворюються на пріоритетну стратегію національного розвитку провідних країн.

Інноваційний тип економічного розвитку стає тим фундаментом, який визначає місце та перспективи країни на світовому ринку. Особливістю сучасного світового поділу є суттєвий відрив країн-лідерів, що створюють інноваційний анклав, від менш потужних країн, які залежать від активної позиції цих глобальних гравців. У країнах, що належать до інноваційних лідерів, спостерігається висока концентрація найбільш рентабельних видів бізнесу, високотехнологічна структура національного виробництва, винесення за межі власної країни промислово-технологічного циклу енергоємних

виробництв, розвиток аутсорсингу, акумулювання значних фінансових ресурсів.

Зауважимо, що у глобальному вимірі концепція «інформаційного суспільства» не враховує той факт, що головною метою виробництва інформації є підвищення продуктивності праці в матеріальній сфері. «Перехід від індустріального до постіндустріального суспільства відбувається через всебічний розвиток матеріального виробництва, його технічне переозброєння на основі нових технологій, зростання загального і культурного рівня трудящих, удосконалення організації праці та управління» [3]. Задоволення потреб споживачів у нематеріальній сфері значно збільшує обсяги матеріальних потреб суспільства (виключенням є продукти галузей низького рівня переробки, попит на які скорочується завдяки впровадженню ресурсота енергозберігаючих технологій). Відповідно, концептуально, притаманна більшості транзитивних країн деіндустріалізація економіки на сучасному етапі не може розглядатися як рух до постіндустріального суспільства, що формується за умов випереджаючого зростання інформаційної складової національного виробництва порівняно з індустріальною.

Дане уявлення пояснюється тим, що формування нової економіки щільно пов'язане з процесами глобалізації. Ілюзія відмирання старої економіки, на місце якої з'являється нова, виникає через поширення міжсекторального поділу праці у глобальному масштабі. Практичний прояв цього процесу полягає у прагненні розвинених країн світу монополізувати розробку новітніх технологій, перебазовуючи в країни «третього світу» низькотехнологічні, екологічно брудні галузі промисловості. Через те відбувається зміщення старих технологічних укладів на економічну периферію країн, що розвиваються.

Отже, розуміння сутності інноваційних процесів, які знаходяться в основі сучасних моделей розвитку провідних економік світу, а також їхнього місця у цілісній суспільно-економічній системі набуває вкрай важливого значення та допомагає виробити концепцію та відповідні стратегії переходу до інформаційного суспільства у транзитивних країнах.

Інноваційна діяльність є складним процесом трансформації нових ідей та знань в об'єкт економічних відносин та багаторівневою системою економічних відносин, якій притаманні специфічні взаємозв'язки й закономірності. З огляду на значну роль, яку інноваційні процеси відіграють в сучасній економіці, урахування цих особливостей є важливою умовою забезпечення ефективності соціально-економічної стратегії країни.

Закон України «Про інноваційну діяльність» характеризує інновації як «новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери» [4].

Відповідно, інноваційним, згідно із цим Законом, визнається продукт, який є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності, на який виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або реалізацією (впровадженням) відкриттів, який підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень, який в Україні вироблений вперше, або, якщо не вперше, то який порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

У сучасному розумінні інноваційний процес не обмежується появою на ринку нового продукту, послуги або нової технології. По мірі розповсюдження інновація вдосконалюється, набуває нових споживчих властивостей, що відкриває для неї нові сфери застосування, ринки, нових споживачів. Сукупний суспільний результат інновації стає позитивним завдяки механізму дифузії інновацій. Інновація внаслідок свого комплексного розгортання утворює нову технолого-соціально-економічну підсистему суспільства, яка складається із:

– галузей, які здійснюють інновацію;

– галузей, які поширюють нову технологію та поглиблюють її переваги;

– галузей, що виникають у «шлейфі» розвитку нового технологічного напряму.

Важливість дифузії інновацій обумовлює щільний взаємозв'язок між науково-технічною, виробничою та інвестиційною діяльністю та свідчить про необхідність розгляду інновації як комплексу дій суб'єктів господарювання та складових національної інноваційної інфраструктури, який набуває характерних рис інноваційного процесу. Отже, досягнення синергетичного ефекту від інновації вимагає значно більшого обсягу контрактних взаємовідносин та сукупних інвестицій, ніж для того, щоб отримати економічний ефект від звичайного капіталовкладення.

Практично інновація являє собою зміну технології виробництва, яка безпосередньо впливає на продуктивність факторів виробництва та спосіб їхнього поєднання, а у соціально-економічній системі є способом якісно більш ефективного використання ресурсів. Отже, інвестиція в інновацію є «ресурсозберігаючим» вкладенням, яке забезпечує більшу за середню по економіці економічну віддачу.

Таким чином, стратегічний суспільний ефект інновацій полягає у:

– прискоренні зростання продуктивності факторів виробництва;

– збільшенні обсягів виробництва;

– стимулюванні структурних перетворень шляхом перерозподілу ресурсів на перспективні напрями суспільно-економічного розвитку;

– підвищенні статусу країни у глобальній економіці та національної конкурентоспроможності.

Отже, інноваційний розвиток можна охарактеризувати як процес структурного вдосконалення національної економіки, який досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві. А головним завданням інноваційної політики держави є забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

Необхідність державного регулювання та стимулювання інноваційних процесів пояснюється через концепцію ринкових екстерналій. Оскільки інновація є носієм синергетичного ефекту, наслідки її реалізації споживаються не лише її безпосереднім виконавцем-інноватором, а усіма членами суспільства у вигляді технічного та соціального прогресу. Звідси випливає, що завдання державної інноваційної політики полягає в тому, щоб забезпечити інтерналізацію цієї економічної екстерналії, тобто компенсувати новаторам ефект, який інновації здійснюють для суспільства в цілому. Така компенсація може набувати вигляду як прямого надання фінансових ресурсів через систему пільгового кредитування, оподаткування, митного обкладення, грантів тощо, так і непрямого – через надання повністю чи частково безоплатних послуг в інфраструктурній, інформаційній, правовій та інших сферах. Зокрема, в США витрати приватних фірм на НДДКР з 1954 р. вираховувалися з оподатковуваного прибутку, а з 1981 р. 25% (пізніше – 10%) цих витрат навіть вираховувалися безпосередньо з суми сплаченого підприємством податку [3].

У певних випадках, якщо очікувані екстерналії споживатимуться окремою корпоративною групою, функції компенсації їхньої вартості можуть належати приватним економічним суб'єктам – промислово-фінансовій групі, транснаціональній корпорації тощо.

Наведене трактування інноваційного процесу дає підстави для висновку про необхідність реалізації на території окремої країни повного циклу впровадження інновації. Адже лише у цих умовах суспільство зможе споживати екстерналії, які супроводжують інновацію та були оплачені державою, або іншою фінансовою установою. Експорт інтелектуального продукту на ранніх стадіях інноваційного циклу веде до фактичної втрати зазначених коштів. Імпорт же інноваційного продукту забезпечує певну економію фінансових ресурсів на початку інноваційного циклу, проте, зазвичай, веде до обмеження синергетичного ефекту від інновації у сферах поліпшення продукту, розробки і реалізації супутніх інноваційних продуктів, стимулювання споживання.

Світовій досвід підтримки інноваційної діяльності має певні механізми реалізації державою функцій у цій сфері, серед яких можна виділити такі:

• Пряму державну фінансову підтримку інноваційних процесів:

– фінансування створення нових галузей, наукоємних виробництв за рахунок коштів державного бюджету;

– ініціювання створення та фінансування наукових центрів та науково-дослідницьких програм шляхом конкурсного відбору;

– надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів;

– формування державного замовлення на інноваційні продукти;

– надання дотацій за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій;

– компенсація банківського процента, у випадку спрямування позики на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни;

– державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;

– компенсація науково-дослідним установам витрат, пов'язаних з налагодженням інформаційного забезпечення;

• Фіскальні пільги для інноваторів:

– зниження податку на прибуток підприємств;

– надання податкового кредиту інноваційним підприємствам;

– зменшення суми прибутку до оподаткування через виключення з нього вартості досліджень чи освоєння нової технології;

– звільнення від сплати податку на прибуток;

– відстрочка сплати імпортного мита чи звільнення від його сплати;

– пільгова амортизація для інноваційних фірм.

А також інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій: удосконалення законодавства про авторське право та патентних відносин; введення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів; розвиток та підтримка системи освіти в країні; тимчасовий дозвіл на монополію виробника інноваційних товарів; створення державної інформаційної інфраструктури; здійснення державного лобіювання інтересів українських виробників інноваційної продукції на міжнародному рівні.

Особливості процесу економічних трансформацій у транзитивних країнах і, зокрема, в Україні, накладають свої риси на здійснення інноваційної політики. Як зазначалося вище, у перехідній економіці, яка характеризується

нестабільністю економічних відносин та інституційною та інфраструктурною недовершеністю, реалізація повного інвестиційного циклу є складним завданням і потребує значних витрат. Додаткові труднощі пов'язані з інтеграцією перехідних країн у глобальну економіку. Перед урядами, які здійснюють економічні трансформації, постає завдання щодо здійснення структурної перебудови економічних відносин відповідно до потреб ринкової економіки, відкритої економіки та запровадження інноваційної моделі розвитку й побудови основ постіндустріального суспільства.

Як було зазначено, інноваційний тип зростання є вельми важливим для підвищення національної конкурентоспроможності постсоціалістичних транзитивних країн, структура економіки яких характеризується значною кількістю застарілих виробництв. Особливо значення ця проблема набуває у зв'язку з уже визначеним курсом деяких європейських постсоціалістичних країн щодо вступу до ЄС. Зволікання у модернізації структури національного виробництва загрожує консервацією цих країн у ролі європейської периферії, їхньою економічною дезінтеграцією та позиціонуванням в якості об'єкта у світовому поділі праці.

Відновлення економічного зростання без активізації інноваційної складової веде у перехідній економіці, яка характеризується значною ресурсодефіцитністю, до поступового вичерпання резервів екстенсивного зростання і наростання загрози економічної кризи та подальшої деіндустріалізації. Тому реалізація синергетичного ефекту інноваційного розвитку є єдино можливим способом зменшення технологічного та економічного відриву від провідних країн світу, завданням, яке необхідно вирішити постсоціалістичним транзитивним країнам.

Останнім часом запровадженню інноваційної моделі розвитку в Україні з боку Уряду приділено значну увагу. У стратегії сталого розвитку «України-2020» наголошується, що сучасний вектор розвитку України полягає у забезпеченні сталого розвитку держави, проведенні структурних реформ та, як наслідок, підвищенні стандартів життя. «Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему» [5]. Однак на сьогодні фінансові можливості Уряду є вкрай обмеженими, що пов'язано з конфліктом на Сході України. Дійсним показником ефективності державної трансформаційної політики в інноваційній сфері має стати створення за результатами економічних реформ передумов для органічного переходу до інноваційної моделі розвитку. Зважаючи на те, що інноваційна модель зростання є об'єктивно наступною стадією трансформаційного процесу, її успішне втілення має визначити, наскільки адекватними та ефективними були реформи, запроваджені Урядом.

Висновки. Таким чином, сутність процесів інноваційного розвитку у провідних та транзитивних країнах полягає у структурному вдосконаленні національної економіки, яке досягається переважно за рахунок практичного використання нових знань для зростання обсягів суспільного виробництва, підвищення якості суспільного продукту, зміцнення національної конкурентоспроможності та прискорення соціального прогресу в суспільстві. А головним завданням державної інноваційної політики стає забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка та впровадження механізму активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, поширення інновацій по усіх сферах національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних кран / О.Г. Білорус. – Економічний часопис. – XXI. – 2013. – № 9-10. – С. 3-6.
2. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А. Чухно. – Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 4-16.
3. Перспективи інноваційного розвитку України. Аналітична доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/Table/Zhalilo21/003.htm.
4. Закон України «про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. // Відомості Верховної Ради України – 2002. – № 36. – С. 266 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
5. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.

УДК 339.7:339.982

Бригадир В.О.
аспірант кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ КРАЇН ЄС

THEORETICAL PRINCIPLES OF CLUSTER ANALYSIS OF THE EU COUNTRIES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено обгрунтування методу кластерного аналізу, що був обраним для стратифікації країн ЄС за рівнем соціально-економічного розвитку. Обрано програму Deductor Studio для вирішення завдання кластеризації країн-членів ЄС на основі використання самоорганізуючих карт Кохонена. Розглянуто послідовність кроків, необхідних для вирішення завдання кластеризації.

Ключові слова: кластеризація, кластерний аналіз, карта Кохонена, Deductor Studio, кластер.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено обоснование метода кластерного анализа, который был выбран для стратификации стран ЕС по уровню социально-экономического развития. Выбрана программа Deductor Studio для решения задания кластеризации стран – членов ЕС на основе использования самоорганизующих карт Кохонена. Рассмотрена последовательность шагов, необходимых для решения задания кластеризации.

Ключевые слова: кластеризация, кластерный анализ, карта Кохонена, Deductor Studio, кластер.

ANNOTATION

The ground of method of cluster analysis that was select for the EU countries stratification after the level of socio-economic development is carried out in the article. The program Deductor Studio is selected for the decision of task to the clusterization of the EU countries on the basis of the use of the selforganising Kohonan maps. The sequence of steps necessary for the decision of task to the clusterization is considered.

Keywords: clusterization, cluster analysis, Kohonan map, Deductor Studio, cluster.

Постановка проблеми. Завдання кластеризації є вже давно відомим, фахівці у різних сферах науки використовують для цього низку інших термінів – групування, сегментація, таксономія тощо. Переважно під кластеризацією розуміють групування об'єктів за близькістю їхніх властивостей, коли елементи одного кластера (групи) подібні, а різних кластерів істотно відрізняються [1; 2; 3]. Її використовують через відсутність апріорних даних стосовно класів (страт), до яких можна віднести елементи досліджуваного набору даних, або коли цих елементів надзвичайно багато, це утруднює проведення ручного аналізу.

Загалом, сама постановка завдання кластеризації є нетривіальним завданням, оскільки у загальному випадку оптимальна кількість кластерів є невідомою; крім того, вибір міри (критерію) близькості властивостей об'єктів має суб'єктивний характер. Метод кластеризації застосовується для вирішення різноманітних наукових завдань. Нас цей підхід цікавитиме з точки зору стратифікації країн – членів ЄС за рівнем соціально-економічного розвитку. Розбиття множини країн ЄС на кластери (страти) допоможе виявити внутрішні закономірності у групах, покращити наочність представлення даних, висунути нові гіпотези, зрозуміти інформативність соціально-економічних властивостей цих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження соціальної стратифікації країн ЄС присвячено роботи зарубіжних та вітчизняних науковців. Теоретичні основи соціальної стратифікації закладені А. Пігу та П. Сорокіним, згодом розвинуті у наукових працях А. Анурина, Н. Бердсолл, А. Гальчинського, В. Добренькова, О. Євтушенко, М. Іконникова, В. Іноземцева, Н. Коваліско, С. Макеєва та ін. Детальніше досліджено процеси соціальної стратифікації країн ЄС у роботах Д. Лук'яненка, М. Коніуш, Я. Столярчук та ін. Все ж недостатньо дослідженим є питання кластерного аналізу країн ЄС.

Мета статті полягає в аналізі та обґрунтуванні теоретичних засад соціальної стратифікації країн ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай кластеризація є початковим етапом економіко-математичного дослідження об'єктів, за яким слідують подальші кроки, такі як оптимізація і прогнозування. Оскільки сама кластеризація не дає конкретних результатів аналізу, тому для отримання ефекту необхідно виконати змістовну інтерпретацію кожного кластера. Для цього аналітик має детально дослідити кожен кластер: його статистичні характеристики, кількість об'єктів у кластері, розподіл значень ознак цих об'єктів, іншими словами – з'ясувати, що об'єднує елементи кластера. Така інтерпретація значно полегшується за наявності засобів візуалізації, таких як дендрограми, діаграми, карти тощо.

У сфері інтелектуального аналізу даних на сьогодні запропоновано декілька десятків алгоритмів кластеризації та їхніх модифікацій [4; 5; 6]. Проте, незважаючи на такий широкий спектр, у реальній практиці економіко-математичного моделювання насамперед застосовуються алгоритми, які прості у використанні й одночасно забезпечують адекватні результати. Такими алгоритмами є:

1) метод k-means (k-середніх);
2) самоорганізуючі карти Кохонена;
3) EM-кластеризація.

Алгоритм k-means заснований на оптимізації цільової функції, котра визначає оптимальне

в певному сенсі розбиття множини об'єктів на кластери. Як цільова функція використовується сума квадратів зважених відхилень координат об'єктів від центрів шуканих кластерів. Алгоритм оптимізації цільової функції має ітеративний характер, і на кожній ітерації потрібно розраховувати матрицю відстаней між об'єктами.

Одним із недоліків алгоритму *k*-means є відсутність чіткого критерію для вибору оптимальної кількості кластерів. Зазвичай така апріорна інформація відсутня і дослідникові приходиться діяти методом проб і помилок. Для вирішення цієї проблеми було розроблена низка методів, які автоматично вибирають кількість кластерів (*k*), оптимальну згідно з обраним критерієм [5; 7; 8]. Переважно в них будуються моделі для різних значень *k*, а потім з них вибирається оптимальна. До найпопулярніших алгоритмів даного класу належить алгоритм *G*-means, в основі якого лежить припущення, що досліджувані дані мають гаусівський закон розподілу [8]. Фактично *G*-means є ітераційним алгоритмом, де *k*-means буде виконано *k* разів.

Крім того, підхід на основі *k*-means добре працює, коли дані у просторі утворюють компактні згустки, що добре відрізняються один від одного (сферичної або еліпсоїдної форми). А якщо дані мають вкладену форму, то жоден із алгоритмів сімейства *k*-means не впорається з таким завданням. Також алгоритм погано працює, коли один кластер значно більший за інший і вони розташовані поряд – виникає ефект «розщеплення» великого кластера. Тому доцільно провести кластерний аналіз з використанням нейронної мережі Кохонена, яка позбавлена згаданих недоліків.

Мережі Кохонена (вперше запропоновані фінським ученим Тойво Кохоненом [9; 10]) належать до самоорганізуючих нейронних мереж, які дають змогу виявляти кластери вхідних векторів, що володіють деякими загальними властивостями.

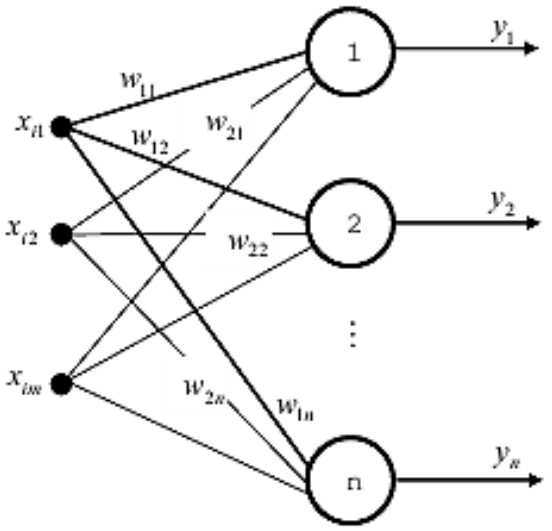


Рис. 1. Структура мережі Кохонена [9]

Мережа Кохонена (рис. 1) – це одношарова мережа, кожен нейрон якої з'єднаний з усіма компонентами *n*-мірного вхідного вектора. Під вхідним вектором розуміють опис одного із об'єктів, котрі підлягають кластеризації. Кількість нейронів збігається з кількістю кластерів, яку має виокремити мережа. Кожен *j*-й нейрон описується вектором ваг

$$\boldsymbol{w}_j = (w_{1j}, w_{2j}, w_{mj}),$$

де *m* – кількість компонентів вхідних векторів.

Вхідний вектор має вигляд:

$$\boldsymbol{x}_j = (x_{1j}, x_{2j}, x_{mj}).$$

У мережах Кохонена використовується навчання без учителя із застосовуванням механізмів конкуренції. При подачі на вхід мережі вектора $\underline{x}$ перемагає той нейрон, вектор ваг якого найменше відрізняється від вхідного вектора. Для нейрона-переможця виконується співвідношення

$$d(\mathbf{x}, \mathbf{w}_j) = \min_{1<i<n} d(\mathbf{x}, \mathbf{w}_i),$$

де *n* – кількість нейронів, *j* – номер нейрона-переможця, *d* (**x**, **w**) – відстань (згідно з обраною метрикою) між векторами **x** і **w**. Найчастіше в якості міри відстані використовується евклідова міра.

Навколо нейрона-переможця утворюється так званий радіус навчання, який визначає скільки нейронів крім нейрона-переможця навчаються (тобто коректують свої ваги) на цій ітерації. Іншими словами, будь-який нейрон, у котрого відстань від вектора ваг до вектора ваг нейрона-переможця менша за радіус навчання, бере участь у згаданій корекції ваг.

Ваги нейрона-переможця і всіх нейронів, що лежать у межах його радіуса навчання, піддаються навчанню (адаптації) за правилом Кохонена

$$\mathbf{w}_i^{(k+1)} = \mathbf{w}_i^{(k)} + \eta_i^{(k)} \left[\mathbf{x} - \mathbf{w}_i^{(k)} \right],$$

де **x** – вхідний вектор, *k* – номер циклу навчання, $\eta_i^{(k)}$ – коефіцієнт швидкості навчання *i*-го нейрона з радіуса навчання в *k*-му циклі навчання.

Ваги нейронів, розташовані поза межами радіуса навчання, не змінюються.

Карти Кохонена (самоорганізуючі карти, або SOM – self-organizing map) [9; 11] призначені для візуального представлення багатовимірних властивостей об'єктів на двох осях. Карта Кохонена складається з комірок прямокутної або шестикутної форми, кожній з яких відповідає нейрон мережі Кохонена. Навчання нейронів відбувається аналогічно до нейронів мережі Кохонена. Об'єкти, вектори ознак яких близькі, потрапляють в одну комірку або в сусідні комірки.

Карти Кохонена дають змогу також представити отриману інформацію у простій і наочній формі шляхом нанесення розфарбування. Для цього розфарбовують вузли карти кольорами, що відповідають вибраними ознаками об'єктів.

Кожна ознака даних породжує своє розфарбування комірок карти – за величиною середнього значення цієї ознаки у даних, котрі потрапили в дану комірку.

Отже, як інструмент кластерного аналізу в подальших наших дослідженнях будемо використовувати самоорганізуючу карту Кохонена, перевагами якої порівняно з іншими алгоритмами є можливість візуального аналізу багатовимірних даних, стійкість до зашумлених даних, швидке і некероване навчання. До найпоширеніших застосувань карт Кохонена належать розвідувальний аналіз даних і виявлення нових явищ.

Серед широкого спектра програмних пакетів загального призначення варто виокремити продукти, які надають можливість повномасштабно реалізовувати мережі Кохонена: IBM SPSS Modeler [12], RapidMiner [13], Statistica Automated Neural Networks [14], Deductor [15], SOM Toolbox for Matlab [16] та інші. Переважно це додатки до загальновідомих громіздких статистичних і моделюючих пакетів.

З цього широкого набору програмних продуктів для завдань кластеризації країн – членів ЄС обрано програмний продукт Deductor компанії BaseGroup Labs. Вибір аналітичної платформи Deductor обумовлений такими її перевагами та можливостями:

– оступність не лише експертам з нейронних мереж, а і новачкам у сфері нейромережевих обчислень;

– простота у використанні у поєднанні з аналітичною потужністю; так набір майстрів проведе дослідника через усі етапи створення самоорганізуючих мереж Кохонена;

– багаті графічні та статистичні можливості, які полегшують інтерактивний дослідницький аналіз;

– російськомовний інтерфейс користувача та документація;

– наявність вільної програмної версії Deductor Academic.

У Deductor Studio включено повний набір механізмів, який дає змогу отримати інформацію з довільного джерела даних, провести весь цикл опрацювання (очищення і трансформацію даних, побудову моделей), найзручніше відобразити отримані результати (карти, таблиці, діаграми, дендрограми) і експортувати результати. Уся робота з аналізу даних в Deductor Studio базується на виконанні послідовності дій: імпорт → оброблення → візуалізація → експорт. Керування цими діями здійснюють відповідні програми-майстри.

Мережі та карти Кохонена будуються в Deductor Studio за допомогою обробника «Карта Кохонена», де реалізовано сам алгоритм Кохонена та спеціальний візуалізатор «Карта Кохонена». Це обумовлює відповідно два основні етапи розглядуваного підходу: 1) кластеризація об'єктів алгоритмом Кохонена; 2) побудова та інтерпретація карти Кохонена.

Отже, для проведення кластерного аналізу нами використано робоче місце аналітика Deductor Studio, яке входить до складу аналітичної платформи Deductor і містить набір механізмів імпорту, оброблення, візуалізації та експорту даних для швидкого й ефективного аналізу інформації.

Розглянемо послідовність кроків, необхідних для вирішення завдання кластеризації країн – членів ЄС, на основі використання самоорганізуючих карт Кохонена, реалізованих у рамках програми Deductor Studio (рис. 2).

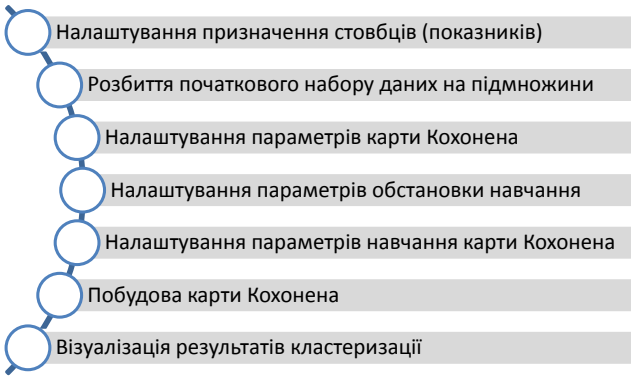


Рис. 2. Етапи кластеризації країн за допомогою карт Кохонена в Deductor Studio [9]

1. Налаштування призначення стовбців. Після імпорту початкових даних необхідно визначити призначення стовбців. У нашому випадку всі 12 стовбців з числовими даними (показниками) позначимо як вхідні, а інформаційний стовбець з назвами країн – вихідний. Останній не бере участь в розрахунках, лише інформативно допомагає в процесі аналізу. У програмі також можна встановити значимість кожного вхідного поля (показника), тобто кожен такий показник може мати ваговий коефіцієнт від 0 до 100%, який впливає на розрахунок відстані між векторами. Вважатимемо усі показники рівнозначними.

2. Розбиття початкового набору даних на підмножини. Оскільки методи кластеризації, у т.ч. й алгоритм Кохонена, є суб'єктивними, потреба виділяти окрему тестову множину відсутня. Тому розглядатимемо лише навчальну множину, сформовану із 100% записів.

3. Налаштування параметрів карти Кохонена. На цьому кроці реалізації алгоритму SOM заздалегідь задається конфігурація (розмір і форма) карти Кохонена, а також кількість нейронів у мережі. Виберемо шестикутні комірки, оскільки в цьому випадку відстані між центрами суміжних комірок будуть однаковими, що підвищує коректність візуалізації карти.

4. Налаштування параметрів обстановки навчання. Вказують умови припинення навчання (якщо помилка менше 0,05 або досягнуто 500 епох).

5. Налаштування параметрів навчання карти Кохонена. Результати кластеризації значною

мірою залежать від початкового ініціювання карти. Нами обрано спосіб ініціювання на основі власних векторів – саме цей спосіб найкраще підходить при першому ознайомленні з даними.

На цьому кроці обираються такі параметри, як швидкість і радіус навчання, а також функція сусідства. Функція сусідства визначає, які нейрони і в якій мірі будуть вважатися сусідніми щодо нейрона-переможця. В якості такої функції доцільно вибрати функцію Гауса, при використанні якої навчання проходить більш плавно і рівномірно, оскільки одночасно змінюються ваги усіх нейронів, що дає трохи кращий результат, ніж при застосуванні ступінчастої функції.

Також обираємо автоматичне визначення кількості кластерів і рівень значимості (0,01%). Автоматичний вибір означає, що кількість кластерів визначатиметься на основі методу *G*-means. Рівень значимості – параметр автоматичного визначення кластерів. Чим він більший, тим більшу кількість кластерів буде отримано. Зі статистичної точки зору, рівень значимості є ймовірністю справедливості нульової гіпотези про те, що значення у наявному наборі даних розподілені за нормальним законом. Цей параметр є ключовим для виділення кластерів алгоритмом *G*-means.

Таким чином, у процесі кластеризації нейронною мережею Кохонена спочатку навчається мережа Кохонена та будується відповідна їй карта, внаслідок чого записи розподіляються по комірках. Потім отримані комірки об'єднуються у кластери алгоритмом *G*-means.

6. Побудова карти Кохонена. На даному кроці проводиться власне навчання карти із заданими параметрами. Навчання може вважатися успішним, якщо відсоток розпізнаних прикладів досить великий (близький до 100%).

7. Візуалізація результатів кластеризації. До навченої мережі Кохонена пропонується спеціалізований візуалізатор – «Карта Кохонена».

За результатами формування карти отримуємо набір вузлів, який можна відобразити як двовимірний малюнок. При цьому кожному вузлові карти відповідає ділянка на малюнку (чотири- чи шестикутна), координати якої визначаються координатами відповідного вузла на решітці. Для візуалізації залишається лише визначити колір клітинок цієї картинки шляхом використання значення компонентів. Найпростішим варіантом є використання градацій сірого кольору. Тоді комірки, котрі відповідають вузлам карти, до яких потрапили елементи з мінімальними значеннями компонента або не потрапило взагалі жодного запису, відображатимуться чорним кольором, а комірки, в які потрапили записи з максимальними значеннями, відповідатимуть комірки білого кольору.

Зібравши воєдино карти усіх досліджуваних показників, отримаємо свого роду топографічний атлас, який дає інтегральне уявлення про структуру багатовимірних даних тобто відображає розташування компонентів, зв'язки між ними, а також відносне розташування різних значень компонентів.

Результати роботи алгоритму Кохонена відображаються на картах. Кожному вхідному полю (у нашому випадку – соціально-економічному показникові) відповідає своя карта. За результатами навчання нейронної мережі отриману карту можна представити у вигляді багатошарового куба, кожен шар якого є розфарбуванням, породженим одним із згаданих показників. Отриманий набір розфарбувань використовуватимемо для аналізу закономірностей, наявних між компонентами набору даних.

Результати кластеризації алгоритмом Кохонена можна побачити не лише на карті, а і на спеціальному візуалізаторі «Профілі кластерів». Тут можна подивитися загальну структуру сформованих кластерів, оскільки відображаються всі розглянуті показники разом із характером їхнього впливу на склад кластера. Для кожної розглянутої у кластері властивості обчислюються: довірчий інтервал, середнє та стандартне відхилення, стандартна похибка.

Важливим результатом для аналізу тут є значимість атрибутів (показників), яка показує їхній ступінь впливу на утворення того чи іншого кластера і виражається у відсотках. Для розрахунку значимості вхідних полів у пакеті Deductor використовується *t*-критерій Стьюдента, а для загальної значимості застосовується *F*-критерій Фішера.

Пакет Deductor дає змогу побачити ступінь подібності між кластерами за допомогою візуалізатора «Матриця порівнянь».

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що кластеризацію країн ЄС доцільно проводити за допомогою алгоритму Кохонена, що дозволить більш детально проаналізувати утворені кластери країн ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паклин Н.Б. Бизнес-аналитика: от данных к знаниям (+CD): учеб. пособие, 2-е изд., перераб. и доп. / Паклин Н.Б., Орешков В.И. – СПб.: Питер, 2013. – 704 с.
2. Мандель И.Д. Кластерный анализ: Пер. с англ. / Мандель И.Д. – М.: Финансы и Статистика, 1988. – 176 с.
3. Барсегян А.А. Технологии анализа данных: Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP / А.А. Барсегян, М.С. Куприянов, В.В. Степаненко, И.И. Холод. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: БХВ-Петербург, 2007. – 384 с.
4. Воронцов К.В. Алгоритмы кластеризации и многомерного шкалирования: курс лекций [Електронний ресурс] / Воронцов К.В. – МГУ, 2007. – Режим доступу: www.ccas.ru/voron/download/clustering.pdf.
5. Jain A. Data Clustering: A Review / Jain A., Murty M., Flynn P. // ACM Computing Surveys. – 1999. – Vol. 31, No. 3. – P. 264-323.
6. Котов А. Кластеризация данных [Електронний ресурс] / Котов А., Красильников Н. – 2006. – Режим доступу: http://logic. pdmi.ras.ru/~yura/internet/02ia-seminar-note.pdf.
7. Tibshirani R. Estimating the Number of Clusters in a Dataset via the Gap Statistic / Tibshirani R., Walther G., Hastie T. //

Journal of the Royal Statistical Society. – 2001. – Vol. 63. – P. 411-423.
8. Hamerly G. Learning the k in k-means / Hamerly G., Elkan C. // Advanced in Neural Information Processing Systems 16. – 2004. – P. 281-288.
9. Кохонен Т. Самоорганизующиеся карты: Пер. с англ. / Тойво Кохонен. – М.: Бином, 2008. – 656 с.
10. Дебок Г. Анализ финансовых данных с помощью самоорганизующихся карт: Пер. с англ. / Г. Дебок, Т. Кохонен. – М.: Альпина, 2001. – 317 с.
11. Хайкин С. Нейронные сети: полный курс / С. Хайкин. – М.: Вильямс, 2006. – 1104 с.
12. Офіційний сайт компанії IBM [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibm.com/software/ analytics/spss/ products/modeler/.
13. Офіційний сайт RapidMiner [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://rapidminer.com.
14. Офіційний сайт компанії StatSoft [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://statsoft.ru/products/ STATISTICA_ Neural_ Networks/.
15. Офіційний сайт компанії BaseGroup Labs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://basegroup.ru/deductor/description.
16. SOM Toolbox for Matlab [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cis.hut.fi/projects/somtoolbox/.

УДК 339.976.2

Вінська О.Й.
кандидат економічний наук, доцент
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

PECULIARITIES OF AN ECOLOGIZATION MECHANISM OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY IN THE EU

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні цілі, завдання та механізми досягнення стратегії ЄС «Європа-2020» та виокремлено її екологічну компоненту. Визначено роль сільського господарства у збережені природних ресурсів Європейського Союзу. Виявлено особливості екологічної складової у багатофункціональній аграрній моделі об'єднання. Досліджено особливості сучасного регулювання сільського господарства ЄС та проаналізовано інтеграцію екологічних принципів у систему підтримки в рамках спільної аграрної політики угруповання.

Ключові слова: Європейський Союз, стратегія «Європа-2020», спільна аграрна політика, зелений платіж, перехресна відповідність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные цели, задачи и механизмы достижения стратегии ЕС «Европа-2020» и выделена ее экологическая компонента. Определена роль сельского хозяйства в сохранении природных ресурсов Европейского Союза. Выявлены особенности экологической составляющей в многофункциональной аграрной модели объединения. Исследованы особенности современного регулирования сельского хозяйства ЕС и проанализирована интеграция экологических принципов в систему поддержки в рамках общей аграрной политики группировки.

Ключевые слова: Европейский Союз, Стратегия «Европа-2020», общая аграрная политика, зеленый платеж, перекрестная ответственность.

ANNOTATION

The basic goals, objectives and mechanisms to achieve the EU strategy «Europe 2020» are researched and its environmental component is singled out. The role of agriculture in the preservation of natural resources of the European Union is defined. The features of the environmental component in multifunctional agricultural model of the union are shown. The features of the current regulation of the EU agriculture are inverstigated and integration of environmental principles in the support system under the common agricultural policy of the group is analyzed.

Keywords: European Union, Strategy «Europe-2020», Common agricultural policy, green payment, cross-compliance.

Постановка проблеми. Європейський Союз є найуспішнішим інтеграційним об'єднанням сьогодення. Незважаючи на ряд внутрішніх проблем, які вимагають негайного вирішення, вдала трансформація країн Центрально-Східної Європи в процесі конвергенції з ЄС посилює прагнення багатьох держав приєднатися до нього та свідчить про його безумовну привабливість як гаранта модернізації економіки, забезпечення добробуту населення та підтримання добросусідських відносин між країнами-членами.

Запорукою глобальної конкурентоспроможності Європейського Союзу виступають середньострокові стратегії та відповідні семирічні фінансові перспективи, які забезпечують виконання затверджених цілей. Наразі ЄС функціонує згідно стратегії «Європа-2020», яка передбачає утвердження стійкого, розумного та всеохоплюючого розвитку країн – членів цього угруповання, відтак, усі спільні політики мають адаптуватися до виконання вищезазначених цілей. У цьому контексті важливим є дослідити особливості реформування спільної аграрної політики ЄС, яка отримує майже половину європейського бюджету та характеризується значною політичною, економічною та соціальною значущістю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження екологізації аграрного виробництва знайшло своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних вчених. О.В. Бігдан та О.В. Ходаківська займались розробкою методології механізму екологізації сільськогосподарського виробництва [1], Ю.О. Чухліб досліджував питання розробки стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва [2], Л.М. Магас та О.Р. Тимчишин розглядали регіональний аспект екологізації сільського господарства [3], Х. ван Зейтс аналізував вплив екологізації аграрної політики на біорізноманіття в ЄС [4], А. Халл та К. Дорай переймалися питаннями інновацій задля стійкого розвитку аграрного сектору [5]. Тим не менше, недослідженим залишається питання ефективності механізму екологізації аграрного виробництва в ЄС.

Мета статті полягає у дослідженні механізму екологізації спільної аграрної політики Європейського Союзу в процесі трансформації об'єднання згідно стратегії «Європа-2020».

Виклад основного матеріалу дослідження. Загострення глобальної екологічної проблеми змушує країни-лідери здійснювати ряд заходів задля зменшення негативного антропогенного впливу на довкілля. В авангарді цього процесу знаходиться саме Європейський Союз, який має найвищі екологічні стандарти в світі, а відтак, визначив стійке зростання одним з пріоритетів стратегії «Європа-2020». Інтеграція цілі стійкого зростання у середньострокову стратегію розвитку ЄС передбачає постійне зменшення викидів у навколишнє середовище, посилення

ефективності використання наявних ресурсів, а також поступове підвищення використання альтернативних джерел в структурі енергетики. Передбачається, що вищезазначені заходи розірвуть зв'язок між зростанням ВВП країн – членів Європейського Союзу та збільшенням викидів, які забруднюють довкілля (рис. 1).

Більше 50% території Європейського Союзу припадає на землі сільськогосподарського призначення – посівні площі та пасовища. Саме тому аграрному сектору відводиться ключова роль як у землеуправлінні, так і у збереженні природних ресурсів. Аграрне виробництво має здійснюватися з огляду на збереження, покращення та захист якості водних ресурсів, ґрунтів та повітря. Важливим є також розвиток біорізноманіття та посилення екологічної цілісності ландшафтів, які роблять сільську місцевість привабливою не тільки для розвитку бізнесу, але й для життя та відпочинку [7; 8]. Саме тому питання інтеграції екологічних принципів в спільну аграрну політику (САП) є суттєвим викликом для ЄС. З одного боку, зростання населення світу та підвищення цін на аграрну дає економічні стимули для збільшення виробництва, з іншого – важливість збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь та попит на безпечні та якісні продукти харчування змушують до пошуку інноваційних рішень та відповідних інструментів регулювання сільського господарства з боку управлінського апарату ЄС. Відтак, в Європейському Союзі була сформована багатофункціональна модель сільського господарства, яка, окрім виробничо-комерційної складової, безпосередньо пов'язана з виробництвом аграрної продукції, передбачає також і невиробничі, де чітко виокремлюється екологічна складова, яка покладає відповідальність на аграрний сектор еко-

Рис. 1. Цілі, завдання та механізми стратегії «Європа-2020»
Джерело: [6, с. 26]

Рис. 2. Сучасна багатофункціональна аграрна модель ЄС
Джерело: [9, с. 36]

Рис. 3. Екологізація САП ЄС
Джерело: складено автором на основі [6, с. 28; 7; 8; 10]

номіки за збереження та раціональне використання земельних та інших природних ресурсів (рис. 2).

Значні трансформації САП з початку 90-х років XX ст. мали на меті не лише підвищення ринкової орієнтації аграрного сектору, розробку ефективніших механізмів підтримки доходів, гарантування збалансованого розвитку сільської місцевості, але й інтеграцію екологічних вимог у сільськогосподарське виробництво. Так, згідно останньої реформи САП-2020, серед основних довгострокових цілей угруповання було визначено:

– життєздатне виробництво харчів;

– раціональне управління природними ресурсами та дії щодо кліматичних змін;

– збалансований територіальний розвиток [10, с. 2].

Згідно фінансової перспективи 2014–2020 рр., задля досягнення цілей САП було виділено щедрий бюджет у розмірі 408,31 млрд. євро, що складе майже 38% всіх передбачених видатків спільного європейського бюджету. Більша частина цих коштів, а саме 312,74 млрд. євро, буде витрачена на прямі платежі фермерам та ринкові заходи, в свою чергу, на фінансування розвитку сільської місцевості припаде майже чверть видатків – 95,58 млрд. євро [10, с. 3].

Аналіз особливостей регулювання аграрного сектору ЄС показує, що дотримання високих екологічних стандартів стало невід'ємною частиною обох стовпів механізму САП. Два основоположні екологічні принципи об'єднання – забруднювач платить та постачальник отримує – ефективно впроваджені в систему підтримки європейського сільського господарства (рис. 3).

В рамках механізму підтримки доходів фермерів екологічний принцип «забруднювач платить» означає, що для отримання будь-якого виду платежу потрібно обов'язково відповідати вимогам перехресної відповідності. У противному випадку надання субсидій буде зменшене або припинене, можуть також накладатися санкції у вигляді штрафів. В свою чергу, принцип «постачальник отримує» передбачає надання додаткових виплат фермерським господарствам, які здійснюють заходи для покращення довкілля. Відтак, принцип перехресної відповідності доповнюється так званим озелененням, відповідно до якого з 2015 р. запроваджується новий інструмент підтримки – прямий зелений платіж, який має складати 30% всіх прямих платежів фермерам країн. Прямий зелений платіж надається відповідно до площі земель і має компенсувати витрати особистих ресурсів сільськогосподарських виробників за надання суспільних благ, тобто тих, які можуть бути поширені на інших громадян суспільства. Передбачається, що фермери, земельний фонд яких перевищує 10 га, будуть здійснювати диверсифікацію вирощуваних сільськогосподарських культур (мінімум дві культури для орних площ від 10 до 30 га та мінімум три культури для орних площ понад 30 га), утримання постійних пасовищ (які було визначено екологічно чутливими згідно програми «Натура 2000») та відведення фермерськими господарствами обсягом понад 15 га 5% орної площі під зони екологічного фокусу (поля під паром, живоплоти, буферні посадки, азотофіксуючі рослини – конюшина, люцерна, люпин, соя тощо) [11; 12].

Механізм розвитку сільської місцевості ЄС передбачає, що понад 30% бюджету програм сільського розвитку країн має бути спрямовано на допомогу фермерам, які добровільно здійснюють заходи задля покращення довкілля та боротьби з кліматичними змінами з рамках агроекологічних схем. Зокрема, фінансування передбачається за органічне фермерство, консервацію земель в рамках програми «Натура 2000», підтримку зон з природними обмеженнями (гори, низовини), висадку лісів та екологічні інвестиції.

Висновки. Європейський Союз є успішним інтеграційним об'єднанням, яке серйозно переймається екологічними питаннями. Саме тому екологічна компонента стала частиною стратегії «Європа-2020» та має бути інтегрована у всі спільні політики ЄС.

Зважаючи на особливості ведення сільського господарства та його виняткову роль у покращенні вигляду ландшафтів, збільшенні біорізноманіття та розвитку культурної спадщини регіонів, було прийняте рішення щодо посилення ефективності підтримки задля досягнення екологічної цілі ЄС. До принципу перехресної відповідності, який успішно функціонував в Європейському Союзі у попередній фінансовій перспективі, було додано новий принцип – озеленення. Відтак, тепер, окрім санкцій для виробників, які порушують мінімальні стандарти, передбачається стимулювання та компенсація фермерським господарствам, які погоджуються брати на себе більші екологічні зобов'язання через новий інструмент зеленого платежу.

Однак цілісність підходу ЄС щодо інтеграції екологічних принципів у САП є дещо порушеною. Досі існує механізм організації спільного ринку (ОСР), який слугує гарантованим захистом європейських фермерів у часи кризи і передбачає експортні відшкодування та інтервенційні закупи, в який не було інтегровано екологічні принципи. Незважаючи на те що обсяг коштів, які припадають на ОСР, постійно знижується, у 1992 р. на нього припадало 90% видатків, а у 2013 р. – лише 5%. Це питання потребує подальшого вивчення, адже мова йде про понад 20 млрд. євро у семирічній перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бігдан О.В., Ходаківська О.В. Теоретико-методологічні основи економічного механізму екологізації аграрного виробництва / О.В. Бігдан, О.В. Ходаківська [Електро-

нний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/simpoz2/23.pdf.
2. Чухліб Ю.О. Розробка стратегії екологізації сільськогосподарського виробництва / Ю.О. Чухліб // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 4. – С. 160–164.
3. Магас Л.М., Тимчишин О.Р. Регіональний аспект продовольчої безпеки і екологізація сільського господарства / Л.М. Магас, О.Р. Тимчишин // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси«. – 2012. – Вип. 9 (2). – С. 319–325.
4. Zeijts van H. Greening the Common agricultural policy: impact on farmland biodiversity on an EU scale. – PBL Netherland Environmental Assessment Agency, The Hague. – 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/002799_CAP%20rapport+kaft(def)_0.pdf.
5. Hall A., Dorai K. The greening of agriculture: agricultural innovation and sustainable growth/ OECD synthesis report. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tad/sustainable-agriculture/48268377.pdf/.
6. Вінська О.Й. Стратегія ЄС «Європа 2020»: аграрний аспект / О.Й. Вінська // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2014. – № 82. – С. 24–32.
7. Agriculture and the environment: Introduction [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/envir/index_en.htm.
8. Environment and Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/environment/agriculture/index.htm.
9. Вінська О.Й. Роль інновацій в багатофункціональній аграрній моделі ЄС / О.Й. Вінська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – К.: НАУ, 2014. – № 2. – С. 35–39.
10. Overview of Cap Reform 2014-2020 / Agricultural Policy Perspective Brief #5, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/policy-perspectives/policy-briefs/05_en.pdf.
11. Integrating environmental concerns into the CAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/envir/cap/index_en.htm.
12. Greening [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/direct-support/greening/index_en.htm.

УДК 338.439.52:339.137.2

Данкевич Є.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Житомирського національного агроекологічного університету

Данкевич В.Є.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності
Житомирського національного агроекологічного університету

АСОЦІАЦІЯ З ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ І РИЗИКИ ДЛЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ТА ЕКСПОРТЕРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

ASSOCIATION WITH THE EU: PROSPECTS AND RISKS FOR PRODUCERS AND EXPORTERS OF AGRICULTURAL PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання трансформації аграрної політики України в умовах євроінтеграції. Проведено оцінку зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних аграрних підприємств. Обґрунтовано та оцінено наслідки імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС для різних галузей економіки України. Досліджено можливі переваги підписання Угоди про всеохоплюючу зону вільної торгівлі для розвитку аграрного сектору. Розкриваються перспективи та аналізуються ризики євроінтеграції для аграрних підприємств та розвитку сільських територій. Встановлено, що для України європейська інтеграція – це шлях до модернізації вітчизняного аграрного виробництва, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності продукції, отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки.

Ключові слова: асоціація з ЄС, зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, сільськогосподарська продукція, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы трансформации аграрной политики Украины в условиях евроинтеграции. Проведена оценка внешнеэкономической деятельности отечественных аграрных предприятий. Обоснованы и оценены последствия имплементации Соглашения об ассоциации между Украиной и ЕС для различных отраслей экономики Украины. Исследованы возможные преимущества подписания Соглашения о всеобъемлющей зоне свободной торговли для развития аграрного сектора. Раскрываются перспективы и анализируются риски евроинтеграции для аграрных предприятий и развития сельских территорий. Установлено, что для Украины европейская интеграция – это путь к модернизации отечественного аграрного производства, привлечения иностранных инвестиций и новейших технологий, повышение конкурентоспособности продукции, получение финансовых ресурсов для развития экономики.

Ключевые слова: ассоциация с ЕС, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, сельскохозяйственная продукция, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In this article we discussed the transformation of Agrarian Policy of Ukraine in terms of European integration. We evaluated the activities of foreign domestic agricultural enterprises. In the research we reasonably assessed and consequences of implementation of the Association Agreement between Ukraine and the EU for various industries Ukraine. We investigated the potential benefits of signing the Agreement on comprehensive free trade area for the development of the agricultural sector. We reveal perspectives and analyzes the risks for the European integration of agricultural enterprises and rural development. The article revealed that European integration for Ukraine – is the path to modernizing domestic agricultural production, attracting foreign investment and advanced technologies, improving product competitiveness, obtaining financial resources for economic development.

Keywords: association with the EU, foreign trade, export, import, agricultural products, competitiveness.

Постановка проблеми. Необхідною передумовою успішного функціонування кожної економіки є постійний розвиток, важливою складовою якого є інтеграційні процеси. Тривалий період часу Україна перебувала у системі протистояння двох моделей інтеграції: європейської та євразійської. Думки серед фахівців розбігалися стосовно вибору подальшого вектору розвитку. Зваживши плюси та мінуси потенційного членства у двох інтеграційних угрупованнях, Україна обрала європейський напрям свого розвитку, підтвердженням якого стало підписання Угоди про асоціацію. Адже європейський вибір відкриває нові перспективи для співробітництва України з розвиненими країнами світу, економічного розвитку, модернізації виробничих потужностей та соціального прогресу.

Основними причинами прагнення України до інтеграції з ЄС є: гарантія територіальної цілісності; забезпечення прав людини та основних свобод; модернізація економіки; підвищення рівня життя та добробуту населення; залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій; подолання технічної відсталості; створення нових робочих місць; вихід на світові ринки; можливість вільного переміщення товарів, послуг, робочої сили, капіталу в межах ЄС; гармонізація національного законодавства до європейських стандартів [1]. Вагоме значення європейський вектор розвитку має для провідного локомотива вітчизняної економіки – аграрного сектору. Європейська інтеграція сприятиме модернізації аграрного виробництва, залученню інноваційних технологій, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського товаровиробника, виходу на внутрішній ринок продовольства ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та перспектив євро-

пейської інтеграції України присвячено наукові праці українських вчених, серед них: Л.І. Михайлова, Н.В. Волченко, Т.О. Зінчук, С.М. Кваша та ін. Окремі загальні питання теорії та практики розвитку аграрного сектора, стратегії й тактики зовнішньоекономічної аграрної політики як чинника її загального розвитку висвітлені у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: В.Г. Андрійчук, Д. Белл, Б. Балласа, В.І. Бойко, І. Бураковський, С.М. Березовенко, В. Буглай, Я. Вальрасса, В.П. Галушко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак з огляду на динамічний розвиток зовнішньоекономічних відносин України з країнами ЄС дослідження цього питання вимагає постійних наукових досліджень, особливо в умовах динамічних змін на світових продовольчих ринках.

Мета статті полягає у виявленні та аналізі економічних вигод та можливих ризиків для товаровиробників та експортерів сільськогосподарської продукції від імплементації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Угода про асоціацію між ЄС та Україною була підписана 27 червня 2014 р. головами держав ЄС та Президентом України у Брюсселі, а ратифікована 16 вересня 2014 р. одночасно Верховною Радою та Європейським Парламентом. Даний документ є новаторським і свого роду унікальним, оскільки вперше ґрунтується на політичній асоціації між ЄС та будь-якою з країн – учасниць Східного партнерства [3].

Основні частини Угоди присвячені ключовим реформам, економічному відновленню та зростанню, а також секторальній співпраці у сферах енергетики, сільського господарства, транспорту, охорони довкілля, промисловості, соціального розвитку, рівності прав, захисту споживачів, освіти, молоді та культури [4]. Угода приділяє особливу увагу цінностям і принципам: демократії та верховенству права, повазі до прав людини, належному урядуванню, ринковій економіці та збалансованому розвитку. Документ передбачає зміцнення співпраці у зовнішній політиці та економічній безпеці. Він також містить у собі положення про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі, передбачає взаємне відкриття ринків, досягнення відповідності у стандартах якості на продукти харчування.

Угода про асоціацію має на меті запровадити умови для посилення економічних та торговельних відносин, які вестимуть до поступової інтеграції України до внутрішнього ринку ЄС, у тому числі завдяки створенню поглибленої і всеосяжної зони вільної торгівлі та підтримувати зусилля України стосовно завершення переходу до діючої ринкової економіки шляхом поступової адаптації її законодавства до вимог ЄС [2; 8]. Інструментами для цього є відкриття ринків за рахунок послідовного скасування митних тарифів, надання безмитного доступу в рамках квот, а також масштабна гармонізація українського законодавства, норм та стандартів з тими, що діють у ЄС.

В умовах зони вільної торгівлі особливої актуальності набуває пошук нових ринків збуту для сільськогосподарської продукції. У майбутньому, коли зона вільної торгівлі запрацює і українські виробники адаптуються до нових умов, загальна структура експорту зазнає суттєвих змін. У даній ситуації потенційно можливі два напрями: ресурсне забезпечення первинною продукцією переробних підприємств Європейської митної зони чи тих підприємств, що будуть розміщенні на території України, або ж виробництво готової продукції на території України та її продаж в межах дії Зони вільної торгівлі в рамках асоціації з ЄС [5]. При цьому вітчизняні товаровиробники мають досить незначний період часу для адаптації до вимог ЄС стосовно якості продовольства і стандартизації продукції. Важливо також враховувати специфіку регулювання зовнішньоекономічної діяльності у країнах ЄС.

Характеризуючи митне регулювання у ЄС імпорту агропродовольчої продукції, зауважимо, що вимоги та підходи до рослинницької та тваринницької продукції різняться, причому остання підпадає під більш жорсткий контроль з боку контролюючих органів. Українські товаровиробники, які прагнуть експортувати до ЄС, повинні дотримуватися відповідних вимог. Кожна компанія, яка прагне потрапити на ринок ЄС, повинна розуміти загальні та специфічні механізми формування ринків ЄС, до яких відносяться: відповідність товарів санітарним та фітосанітарним вимогам, ринковим стандартам, які діють в ЄС; відповідність виробництв технічним та екологічним вимогам, що визнаються країнами ЄС; відповідність виробництв технічним вимогам ЄС; обізнаність щодо імпортних обмежень доступу до ринку ЄС [14].

Окремо варто звернути увагу потенційних експортерів на тарифне регулювання імпорту, яке діє на митній території ЄС – мита, звільнення (в тому числі тимчасові скасування) від сплати мита, квоти, антидемпінгові заходи. Слід відмітити, що відносно харчових продуктів ЄС надав преференції на 83,4% українського експорту. Стосовно решти 16,6% (крупи, свинина, яловичина, м'ясо птиці та декілька додаткових продуктів) – часткова лібералізація досягається шляхом надання безмитних тарифних квот (табл. 1).

Застосування автономних торговельних преференцій було розпочате 23 квітня 2014 р. та тривало до 1 листопада 2014 р., однак через спільне рішення України та ЄС щодо відтермінування вступу в дію Угоди про ЗВТ, преференції продовжено до 1 січня 2016 р.

Крім всього вищезазначеного, при імпорті окремих видів продукції до ЄС поряд із загальними існує також ряд специфічних регуляторних вимог [13]. Так, наприклад: щодо зернових

та рису – правила подання заявки для імпорту та експорту; щодо імпорту цукру – правила запровадження Регламенту щодо торгівлі з третіми країнами цукром та спільної організації ринку; щодо імпорту молокопродуктів – правила подання заявки щодо організації імпорту молока та молокопродукції, відкриття імпортних квот; яловичина та телятина – правила подання заявки на отримання ліцензій на імпорт та експорт яловичини та телятини; м'ясо овець та кіз – правила подання заявки щодо ліцензування імпорту та експорту відповідних видів м'яса; вино – правила застосування відповідно до умов торгівлі з третіми країнами; алкоголь – правила подання заявки, зменшення специфічних вимог щодо ринку етилового алкоголю.

Таблиця 1

Обсяг квот на безмитний імпорт до ЄС окремих видів с/г продукції із України після вступу в дію Угоди про ГВ ЗВТ та після перехідного періоду, т

Назва товару	Вступ в дію	Протягом 5 років
Яловичина	12 000	–
Свинина	40 000	–
М'ясо баранини	1 500	2 250
М'ясо птиці та напівфабрикати	36 000	40 000
Молоко, вершки та йогурти	8 000	10 000
Сухе молоко	1 500	5 000
Вершкове масло та молочні пасти	1 500	3 000
Яйця та альбуміни	1 500	3 000
Часник	500	–
Цукор	20 070	–
Пшениця м'яка	950 000	1 000 000
Ячмінь	250 000	350 000
Овес	4 000	–
Кукурудза	400 000	650 000
Цукрова кукурудза	1 500	–
Крохмаль	10 000	–
Оброблений крохмаль	1 000	2 000
Гриби	1 000	–
Оброблені томати	10 000	–
Виноградний та яблучний сік	10 000	20 000

Джерело: адаптовано [6; 9;10]

У 2014 р. позитивна динаміка торгівлі з ЄС значною мірою компенсувала загальне падіння експорту – на 11,3%, викликане фактичним закриттям російського ринку. За підсумками 2014 р. український експорт до РФ впав майже на третину – на 31,2% [7]. Вочевидь, подібні тенденції збережуться і в 2015 р. Набагато гірше інше – темпи зростання українського експорту до ЄС вже з кінця 2014 р. почали демонструвати поступове гальмування, що викликано закінченням ефекту обнулення мит. Відповідно, для подальшого зростання поставок до ЄС необхідно прискорити роботу з адаптації українських технічних регламентів до європейських, а також з отримання необхідних дозволів на експорт української продукції до ЄС.

Нереалізований потенціал збільшення українського експорту до ЄС демонструє неповне використання українськими компаніями квот на постачання в ЄС продукції за нульовою митною ставкою [12]. За підсумками 2014 р. з'ясувалося, що більшість квот виявилася невичерпаною. Більш того, за значною часткою товарних позицій поставки до ЄС у зв'язку із технологічною невідповідністю продукції так і не розпочалися (табл. 2).

Статистика використання квот показує: повною мірою ними скористалися вітчизняні експортери меду, виноградного і яблучного соків, а також консервованих томатів. Повною мірою свої квоти вичерпали ті експортери, чиї товари і раніше експортувалися до ЄС. У них вже були напрацьовані торговельні зв'язки, а в такій ситуації поява квот лише посилює їхні конкурентні переваги. При цьому варто відзначити, що запропоновані обсяги квот за цими позиціями невеликі. Наприклад, загальний обсяг квот на яблучний і виноградний соки – 10 тис. т, мед – 5 тис. т, консервовані томати – 10 тис. т.

Таблиця 2

Дані по використанню експортних квот на сільськогосподарську продукцію до країн ЄС в рамках автономних преференцій

Назва товару	Використані квоти, т	Невикористані квоти, т
Пшениця	950 000	-
Кукурудза	400 000	-
Ячмінь	22 721	227 279
Свинина	-	40 000
Етанол	-	27 000
Цукор	522	19 548
Курятина	12 360	23 640
Висівки	1 841	14 159
Яловичина	-	12 000
Виноградний та яблучний соки	10 000	-
Оброблені томати	10 000	-
Крохмаль	725	9 275
Молоко, вершки	-	8 000
Солод та пшенична клейковина	1 991	5 009
Мед	5 000	-
Цукрові сиропи	-	2 000
Сухе молоко	-	1 500

Джерело: адаптовано [6; 9; 10]

За багатьма товарними позиціями обсяг вибірки квот був у межах від 0 до 10–15%. При цьому за деякими видами продукції, зокрема молочної, нульова вибірка квот зрозуміла: Україна ще не отримала дозволу на експорт такої продукції до ЄС. У кращому разі, такі дозволи будуть отримані наприкінці 2015 р., а отже, використання квот розпочнеться лише з

2016 р. Втім, у відношенні до молочної, і особливо – м'ясної продукції, такий прогноз виглядає оптимістично.

Ще одна проблема – конкуренція з європейськими виробниками. Далеко не завжди українські виробники її виграють, враховуючи стан матеріально-технічного забезпечення та доступ до фінансових ресурсів.

Згідно прогнозів, вже за підсумками 2015 р. ситуація з квотами може суттєво покращитися. Насамперед це пов'язано з девальвацією гривні – вплив цього фактора зараз набагато сильніший, ніж рік тому. Активність українських компаній з пошуку європейських контрагентів також поступово дає результати. Налагодження нових торговельних зв'язків вимагає часу, проте багато з компаній, які ще торік почали роботу над забезпеченням експорту до ЄС, цього року мають всі шанси почати поставки [11]. Розглядаючи існуючі тенденції та можливі перспективи процесу розвитку аграрного сектора економіки, пожвавлення експорту продукції сільськогосподарського виробництва слід пов'язувати із об'єктивно існуючими природними перевагами України та глобальними тенденціями щодо зростання попиту на продукти харчування.

Інтеграція у європейський торговельний простір може бути реалізована лише за умов забезпечення відповідного інституційного середовища, яке надасть вітчизняним підприємствам можливість адаптувати виробництво до стандартів та вимог європейського ринку, що сприятиме полегшенню їх доступу на ринок ЄС. Окрім цього, за таких умов будуть спрощуватися процеси прийняття технологічних та інноваційних рішень, що сприятиме підвищенню продуктивності праці та капіталу, стимулюванню оновлення існуючих виробництв та розширенню пропозиції для зовнішнього ринку.

Важливим наразі є збалансування галузевих пропорцій виробництва. Динаміка формування ВВП України свідчить про зниження питомої ваги у галузево-секторальній структурі національної економіки переробної промисловості та машинобудування. Збільшення частки добувної промисловості та сільського господарства свідчить про деіндустріалізацію національної економіки. За таких умов у першу чергу необхідне залучення державної підтримки, яка має виражатися у сприянні адаптації вітчизняних сільськогосподарських товаровиробників до світових ринків, що покращить інвестиційний клімат підприємств. Політика підтримки аграрного виробництва має бути зорієнтована на підвищення енергоефективності за рахунок впровадження технологій енергозбереження, скорочення ресурсних втрат та покращення умов функціонування підприємств середнього та малого бізнесу.

Висновки. Проаналізувавши потенційні вигоди та можливі ризики від підписання економічної частини Угоди про асоціацію і передбаченої нею поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі, можемо зробити висновок про значні перспективи та можливості європейського вектору розвитку. Для аграрного сектору європейська інтеграція – це шлях до модернізації вітчизняних підприємств, залучення іноземних інвестицій та новітніх технологій, підвищення конкурентоспроможності української продукції, отримання фінансових ресурсів для розвитку економіки, покращення якості життя громадян, поліпшення системи охорони здоров'я.

Зміни у торговельній політиці при створенні всеохоплюючої та поглибленої ЗВТ з ЄС передбачають перш за все скасування і зменшення мит. Для сільськогосподарської продукції, з початку введення в дію економічної частини Угоди, мито буде скасовано на 35,2% тарифних ліній Україною та 83,1% – Євросоюзом. Також ЄС встановлює перехідні періоди на 2% тарифних ліній, тривалістю 3–7 років, а по найбільш чутливих товарах (14,9%) запропоновано доступ в рамках безмитних тарифних квот. Їх надано Україні по зернових, м'ясу та деяких інших продуктах.

В умовах європейської інтеграції сільськогосподарським товаровиробникам відкривається доступ до найплатоспроможнішого ринку світу. Такий ринок властивий країнам із налагодженим законодавством, дієвими законами, відсутністю корупції, сприятливим бізнес-середовищем, тобто це прозорий ринок. Якщо в нашій країні буде створено інституційне середовище для ведення відкритого бізнесу, сільське господарство зможе залучити значні інвестиційні кошти. При цьому ринки країн ЄС будуть відкриті лише для якісної продукції, для чого необхідно модернізувати виробничі потужності та підвищити конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.
2. Економічний суверенітет держави та напрями його правового забезпечення: [монографія] / За ред. О. О. Ашуркова; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 406 с.
3. Загальна інформація про Світову організацію торгівлі // Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article.
4. Інститут економічних досліджень і політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files//Projects/2014.
5. Мировая экономика: прогноз до 2020 года / Под ред. А.А. Дынкина. – М.: Магистр, 2008. – 429 с.
6. Невичерпні. Як українські експортери використовували європейські квоти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pobedit.com.ua/prom-news/1035.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://minfin.gov.ua.

8. Офіційний сайт ЮНКТАД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/report Folders.asp.
9. Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським [...]: Закон України від 16.09.2014 р. № 1678-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1678-vii.
10. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. Аналітична доповідь. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua.
11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua.
12. Структура Програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minagro.gov.ua.
13. Угода про асоціацію між Україною та Європейським союзом, Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344.
14. Situation and prospects for EU agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/agriculture/publi/situation-andprospects/2010_en.pdf.

УДК 339.92:330.341

Крижан Є.О.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

HISTORICAL ASPECTS AND MODERN FEATURES OF GLOBALIZATION IN THE ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості форм розвитку світового господарства та глобалізаційних процесів. Систематизовано концепції розвитку процесу глобалізації та виокремлено їх суміжні аспекти. Розглянуто особливості глобалізаційних процесів в економіці України та визначено потенційні напрями розвитку співробітництва з країнами світу.

Ключові слова: світове господарство, глобалізація, іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, зовнішньоекономічні пріоритети України.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности форм развития мирового хозяйства и глобализационных процессов. Систематизированы концепции развития процесса глобализации и выделены их смежные аспекты. Рассмотрены особенности глобализационных процессов в экономике Украины и определены потенциальные направления развития сотрудничества со странами мира.

Ключевые слова: мировое хозяйство, глобализация, иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, внешнеэкономические приоритеты Украины.

ANNOTATION

In the article the features of forms of development of the world economy and globalization processes. Systematized the concept of globalization and its related aspects are highlighted. The features of globalization processes in the Ukrainian economy, and identified potential areas of cooperation with the countries of the world.

Keywords: world economy, globalization, foreign investment, multinational corporations, foreign economic priorities of Ukraine.

Постановка проблеми. Традиційні форми ведення господарської та підприємницької діяльності усе більшою мірою виявляються схильними до впливу нових тенденцій розвитку економічних систем. Глобальний характер більшості економічних процесів обумовлює трансформацію основних понять і принципів, систем економічних і фінансових відносин, перерозподіл ролі і значення окремих учасників цих відносин. Сучасна світова економіка являє собою систему, об'єднану масштабними виробничо-збутовими комплексами, глобальною фінансовою системою і планетарною інформаційною мережею. Глобалізація робить вплив на економіку всіх країн і носить багатоплановий характер.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи глобалізації, її вплив на розвиток національних економік докладно досліджували численні зарубіжні науковці, зокрема П. Герст, А. Ельянов, А. Зуєв, Н. Іванов, В. Медведєв, Л. Мяснікова, Дж. Нейсбітт, П. Ратленд, Р. Робертсон, Г. Томпсон, Л. Туроу.

Проблеми створення ефективної економічної системи в умовах глобалізації, необхідність їх переходу до інноваційної моделі розвитку, трансформації зовнішньоекономічної моделі розглядались у наукових працях вітчизняних науковців О. Білоруса, В. Будкіна, В. Гейця, Я. Жаліла, Б. Кваснюка, С. Кримського, Д. Лук'яненка, В. Мельника, В. Новицького, Ю. Павленка, Ю. Пахомова, С. Пахомова, О. Плотнікова, Є. Савельєва, В. Сіденка, С. Сіденко, А. Сухорукова, Н. Татаренко, В. Чужикова, А. Чухна та інших.

Метою статті є виявити закономірності розвитку світового господарства і формування глобального економічного простору та виявити зв'язки між наявними конкурентними перевагами України та пріоритетами її подальшої інтеграційної політики.

Виклад основного матеріалу. До початку XXI століття світова економіка зазнала суттєвих змін, пов'язані з переходом до якісно нового етапу її розвитку – глобалізації. Глобальний характер більшості економічних процесів обумовлює трансформацію основних понять і принципів, систем економічних і фінансових відносин, перерозподіл ролі і значення окремих учасників цих відносин.

На сучасному етапі відбувається своєрідне «стирання національних кордонів», світова економіка поступово набуває загальну основу, головними складовими якої є система міжнародної торгівлі, побудована на багатосторонніх правилах, глобальна інфраструктура технологічних нововведень, що формується єдиний інформаційний простір, глобальна фінансова система, транснаціональне виробництво [1].

Спираючись на особливості розвитку світового господарства, визначимо особливості зародження тенденції до глобалізації, що ґрунтуються на формах розвитку світового господарства (табл. 1).

Процес формування глобального економічного простору протікає хвилеподібно під впливом зміни форм розвитку світового господарства, які формують якісну оцінку стану глобалізаційного розвитку [2]. Отже, глобалізація є таким якісним станом світової економіки, який виявляє себе через ступінь лібералізації національних товарних та фінансових ринків, проявляється у

взаємозалежності національних економік, звуженні автономності та прийняття національними урядами макроекономічних рішень.

В економічній літературі сформувалися різні концепції розвитку процесу глобалізації. Більшість зарубіжних економістів вважають початком стрімкого зростання процесу глобалізації рубіж XIX–XX століть [3].

Аналіз даних концепцій показав, що вони сходяться в основних аспектах:

– розвиток глобалізації пов'язане із прискоренням науково-технічного прогресу, розвитком процесів інтернаціоналізації виробництва і капіталу;

– провідна роль у розвитку процесів глобалізації належить транснаціональним компаніям (ТНК);

– наприкінці 1990-х рр. процес глобалізації вступив у свою нову стадію, відмінну насамперед якісними змінами в інтернаціоналізації господарського життя, поступовим перетворенням світової економіки в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу, робочої сили і знань.

Ці процеси призвели до посилення ролі міжнародних органів та організацій, створенню більш сприятливих умов, принципів і правил для системного регулювання основних блоків світової економіки, а також обміну та кооперації в різних галузях господарської діяльності та подальшого розвитку міжнародного бізнесу [4].

Найважливішим аспектом глобалізації є високий темп зростання прямих іноземних інвестицій. Так, за період 1990–2014 рр. приплив прямих іноземних інвестицій в світову економіку зріс з 209 млрд дол. до 1,5 трлн дол. [5]. Ці інвестиції відіграють основну роль у трансферті технологій, промислової реструктуризації, освіті глобальних корпорацій, що безпосередньо впливає на розвиток національних економік. Ще одним із основних проявів глобалізації є зростання торгівлі товарами і послугами. У 1990 р. обсяг світового експорту становив 2,5 трлн дол., а до 2014 р. досяг майже 22,3 трлн дол. [6]. Глобалізація також сприяє розвитку науково-технічного прогресу. При цьому технологічні інновації, у свою чергу, є однією із її рушійних сил.

Головними суб'єктами сучасної глобальної економічної системи є транснаціональні корпорації (ТНК), які поряд з державами стали повноправними учасниками міжнародних економічних відносин, їх вплив і роль у світовій економіці і політиці продовжують зростати. За даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку, нині у світі налічується більше 82 тисяч ТНК. Частка транснаціональних компаній у міжнародній торгівлі становить 25% усього світового експорту товарів і послуг, а в експорті та імпорті окремих розвинених країн доходить до 80%. Обсяг продажів закордонних підрозділів ТНК за період з 1990 по 2010 рр. збільшився більш ніж у 6 разів – з 5105 млрд дол. до 32 960 млрд дол. [7].

Глобальні стратегії розвитку все частіше суперечать національним. Це пов'язано зі зростанням кількості і посиленням впливовості

Таблиця 1

Співвідношення розвитку світового господарства та глобалізації

Етапи розвитку світового господарства	Період	Форми розвитку світового господарства	Якісна оцінка стану розвитку глобалізації
1 етап	початок XIV ст. – кінець XVI ст.	• відносини колонія-метрополія; • інтенсифікація сфери обігу; • виникнення ринків;	зародження глобалізації
2 етап	кінець XVI ст. – кінець XIX ст.	• ефект вивільнення ресурсів, поява міжкраїнової спеціалізації; • виникнення інтернаціоналізації (виробництва та капіталу) світового господарства; • інтенсифікація торгівлі	стрімке зростання глобалізації
3 етап	кінець XIX ст. – 20-ті рр. XX ст.	• формування світового господарства; • концентрація виробництва, капіталу; • завершення територіального поділу світу; • утворення монополій;	бурхливий розвиток глобалізації
4 етап	20–50-ті рр. XX ст.	• торговельний протекціонізм; • обмеження на рух капіталів;	різкий спад розвитку глобалізації
5 етап	50–90-ті рр. XX ст.	1. регіоналізація: • збільшення обсягів торгівлі; • випереджальний темп зростання торгівлі над виробництвом; • прискорення темпів розвитку економіки розвинених країн; • концентрація виробництва, капіталу та міжнародного обміну; 2. транснаціоналізація: експорт капіталу	повільне пожвавлення глобалізаційних процесів
6 етап	з кінця 90-х рр. XX ст.	• інтелектуальна та інформаційна економіка; • політика «відкритого регіоналізму»; • утворення континентальних та міжконтинентальних інтеграційних об'єднань	повільне зростання глобалізації

головних суб'єктів глобальної економіки – транснаціональних корпорацій, міжнародних фінансових центрів, міжнародних економічних організацій. Національна модель розвитку суперечить глобальній, коли вона намагається протистояти тиску потужних ТНК та інших акторів світової економіки.

Беззаперечним є необхідність дослідження перспективи гармонізації глобальних і національних стратегій. По-перше, перспективи такого узгодження пов'язуються дослідниками із формуванням і реалізацією альтернативних моделей глобалізації, спрямованих на демократизацію діяльності міжнародних організацій, зменшення загроз інтенсифікації фінансових потоків, посилення гуманізації та екологічної спрямованості економічного розвитку. По-друге – з необхідністю адаптації національних стратегій до процесів глобалізації в плані синергетизації можливостей протистояти її негативним наслідкам – від змістовного наповнення стратегії сталого розвитку до реалізації інтегративних стратегій, які забезпечуватимуть транзитивним національним економікам технологічний прорив.

Особливістю сучасного етапу функціонування української економіки є посилення в ній трансформаційних процесів у тісному зв'язку із розвитком ринкового механізму та глобалізацією світової економіки. У ході економічного реформування в Україні відбулися стихійні структурні зрушення, які посилили уже наявну деформацію структури національного господарства. Еволюція структури сучасної української економіки спричинена, з одного боку, особливостями історично сформованого галузевого комплексу, з іншого боку, ринковими перетвореннями та адаптацією до перспективних глобальних процесів [8]. При цьому домінуючими у даний період економічного розвитку визнаються екзогенні фактори глобалізації у зв'язку з істотною залежністю національної економіки від функціонування світової господарської системи та пов'язаних з цим процесів інтеграції.

Вигідне розташування України на межі двох інтеграційних зон – європейської та євроазіатської, необхідність активізації співробітництва в обох напрямах дозволяє використовувати ефекти взаємодії масштабних, глибоких і потужних інтеграційних процесів та конкурентні переваги. Реалізувати природні конкурентні переваги є можливим через наявність розвиненої транспортної мережі, що створює необхідні умови для транзиту значних обсягів вантажу. У розвитку транспортної мережі України, підвищенні її конкурентоспроможності важливе значення відіграють усі види транспорту як основні напрями роботи у цій сфері необхідно відзначити створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів відповідно до європейських стандартів, інтеграцію України у транспортні коридори Європи, Азії й Балтійсько-Чорноморського регіону, участь у формуванні транспортно-комунікаційної мережі постачання каспійських енергоносіїв на вітчизняні та міжнародні ринки [9].

Ідентифікація конкурентних переваг дозволила визначити напрями співпраці України з іншими країнами та її зовнішньоекономічні пріоритети. Оскільки головною метою економічної політики України є підтримка високих темпів економічного зростання, то інтеграція у світову економіку має бути використана як інструмент сприяння економічному зростанню, передумова зростання рівня життя [10].

На сьогодні в Україні діє кілька десятків потужних у глобальному вимірі ТНК, у цілому представлено 67 філій, і цей показник щорічно зростає [11]. Альтернативою для національної економіки є створення фінансово-промислових груп. Українські ФПГ мають реальні та потенційні можливості щодо конкуренції зі світовими ТНК, але серед їх недоліків – загальнодержавні проблеми – сировинна орієнтація експорту, низька наукоємність продукції.

Особливе місце посідають проблеми співробітництва України з країнами ЄС, де існує небезпека відкритої взаємодії на тлі нерівного партнерства. Разом з тим до цих взаємовідносин Україну підштовхує низка об'єктивних обставин – необхідність окреслення вектора регіональної інтеграції, прихований і явний протекціонізм розвинених країн.

Національні інтереси України у Північно-Східному напрямі полягають у збереженні миру і стабільності, у запобіганні будь-якій конфронтації. Країни колишнього СНД і, зокрема, Україна прагнуть, аби діяльність цього об'єднання була спрямована передусім на економічне співробітництво, на створення зони вільної торгівлі. Для України ця мета не може бути досягнута без політичного співробітництва та координації зовнішньої політики щодо третіх країн та реалізації її конкурентних переваг. Відмовитися від реалізації даного вектора Україна не зможе доти, доки існує імпортна залежність від російських енергоносіїв.

Реалізуючи масштабні технічні проекти, Україна забезпечить себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та матиме власні ринки збуту товарів продуктової і виробничої сфер. За допомогою здійснення активної торговельно-економічної експансії на Південний Схід Україна здобуде провідне політичне становище серед країн Чорноморського басейну, а також увійде до кола впливових середземноморських держав.

Висновки. Посилення тенденції до формування глобального економічного простору характеризує сучасний стан розвитку світового господарства, де взаємовідносини між країнами відбуваються у формі експорту/імпорту товарів, капіталу та руху робочої сили. Формування глобального економічного простору не може відбуватися всупереч розвитку світового господарства, яке пройшло шість етапів. На другому етапі свого розвитку воно набуває форм

інтернаціоналізації і виявляється у двох формах: інтернаціоналізації виробництва та інтернаціоналізації капіталу, які реалізуються через дію тенденції транснаціоналізації, та регіоналізації. Особливість транснаціоналізації полягає в тому, що на певному етапі розвитку ТНК стираються межі національних кордонів, країни перетворюються в єдиний глобальний ринок, що є цілком логічним продовженням розвитку світового господарства і формування глобального економічного простору.

Шляхи трансформації зовнішньоекономічної діяльності України пов'язані з реалізацією стратегій структурно-інноваційної перебудови національної економіки, стратегій забезпечення паритетної інтеграції завдяки опануванню виробництва високотехнологічної, динамічної продукції, на яку швидко зростає світовий попит. Запровадження ефективних механізмів підтримки конкуренто¬спроможності національної економіки пов'язано з необхідністю використання стимулюючого та інноваційного потенціалу держави у створенні раціональної структури експортно-імпортних та інвестиційних потоків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Модернізація суспільного сектору економіки в умовах глобальних змін: монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. А.Ф. Мельник. – Тернопіль: ТНЕУ; Економічна думка, 2009. – 528 с.
2. Харченко Н.В. Современные методы и методики оценки глобализованности экономик регионов / Н.В. Харченко // Региональная экономика: теория и практика. – 2010. – № 21 (156). – С. 19-28.
3. Globalization. Poverty and conflict. A critical «Development». Kluver Academic Publishers. Dordrecht. The Netherlands. 2004.
4. Прушківська Е.В. Сутність глобалізації та її особливості в посткризовий період / Е.В. Прушківська, Ю.О. Шевченко // Вісник Запорізького національного університету: зб. наук. пр. – 2012. – № 3 (15) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vznu/eco/2012_3/131-140.pdf.
5. Крапивний І.В. Глобалізація: сутність, чинники та етапи розвитку / І.В. Крапивний // Вісник СумДУ. – 2008. – № 1. – С. 129-137. – (Серія «Економіка»).
6. Симонова М.Д. Статистический анализ индикаторов глобализации внешнеэкономических связей / М.Д. Симонова // Вопросы статистики. – 2010. – № 2. – С. 42-47.
7. Scholte J.A. Globalization. A critical introduction / Jan Aart Scholte. – London: Palgrave, 2000. – 361 p.
8. Новицький В. Економічна глобалізація та її наслідки для України / В. Новицький, А. Грищенко // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2005. – № 1. – С. 7-14.
9. Дзюндзюк В.Б. Зміна ролі держави в умовах глобалізації [Електронний ресурс] / В.Б. Дзюнзюк // Теорія та історія державного управління. – 2011. – № 2. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/apdu/2011-2/doc/1/01.pdf.
10. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України / Н.В. Стукало // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 29-35.
11. Червінський А. Глобалізація: Україна залишається напіввідкритою і напівпрозорою / А. Червінський, М. Шутиш // Україна Business. – 2014. – № 16. – С. 4-5.

УДК 330.341.1:637.1.009.12

Лазарищак С.Я.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Живенков Є.С.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

INFLUENCE OF INNOVATIVE ACTIVITY IS ON INCREASE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES OF MILK SUBCOMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність понять конкурентоспроможності та інноваційної діяльності, визначено рівні та чинники їхнього впливу. На основі цього проведено оцінку впливу інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу. Визначено нові технології, впровадження яких дозволить підвищити конкурентоспроможність молочної продукції.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність підприємств, молокопродуктовий підкомплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность понятий конкурентоспособности и инновационной деятельности, определены уровни и факторы их влияния. На основе этого проведена оценка влияния инновационной деятельности на повышение конкурентоспособности предприятий молокопродуктового подкомплекса. Определены новые технологии, внедрение которых позволит повысить конкурентоспособность молочной продукции.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, конкурентоспособность предприятий, молокопродуктовий подкомплекс.

ANNOTATION

In article the essence of concepts of competitiveness and innovative activity are considered, levels and factors of their influence are determined. On the basis of it the assessment of influence of innovative activity on increase of competitiveness of the enterprises of a milk subcomplex is carried out. New technologies which introduction will allow to increase competitiveness of dairy products are defined.

Keywords: innovations, innovative activity, competitiveness, competitiveness of the enterprises, milk subcomplex.

Постановка проблеми. Конкуренція є найважливішим атрибутом ринкової економіки. Досвід розвинених країн свідчить, що конкуренція виступає важливим чинником стимулювання господарської активності, розширення асортименту та підвищення якості продукції, зниження витрат і стабілізації економічного зростання. Це основні переваги підприємства на ринку, які забезпечують успішний збут в умовах конкуренції [2, с. 147]. Отже, головною складовою динамічного розвитку підприємства є конкурентоспроможність, оскільки у сучасній боротьбі при всій її масштабності, динамізмі і гостроті виграє той, хто аналізує і виборює свої конкурентні позиції. Але щоб і далі мати можливість постійно конкурувати з іншими підприємствами, щоб займати лідируючі позиції на світових ринках, підприємству потрібно постійно нарощувати свою міцність. Проте без упровадження сучасних інноваційних технологій у виробництві це неможливо. Особливої актуальності питання конкурентоспроможності підприємств набуває у рамках угоди про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. Адже саме зараз вітчизняні підприємства отримали пільгові умови виходу на зовнішній ринок, лише за умови їх конкурентоспроможності на цьому ринку, досягти якої вони можуть за рахунок розвитку інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний час питання підвищення конкурентоспроможності продукції, а також впливу на неї інноваційної діяльності перебуває у центрі уваги наукових і практичних працівників, йому присвячена значна кількість наукових досліджень і робіт вітчизняних та закордонних вчених, таких як І.Ю. Гришова, О.І. Дацій, С.М. Ілляшенко, М.О. Клименко, В.М. Осипов, М.К. Пархомець, М. Портер, Ю.І. Продіус, П.Т. Саблук, О.А. Стрелець та ін. Однак на сьогоднішній день вплив інноваційної діяльності на підвищення конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу потребує більш повного дослідження.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження впливу інноваційної діяльності на конкурентоспроможність підприємств молокопродуктового підкомплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють здатність підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг.

За класичним визначенням М. Портера, «конкурентоспроможність – це визначене сукупністю факторів положення товаровиробника на внутрішніх і зовнішніх ринках, віддзеркалене через сукупність показників» [6, с. 896].

Встановлено, що показник рівня конкурентоспроможності підприємства – узагальнюючий показник життєздатності підприємства, його

вміння ефективно використовувати свій виробничий, науково-технічний, трудовий, фінансовий потенціал. Цей показник відображає результати роботи всіх підрозділів, тобто стан внутрішнього середовища, а також здатність його реагування на зміну зовнішнього. При цьому особливо важливою є здатність підприємства оперативно й адекватно реагувати на зміну у поведінці споживачів, їхніх смаків і переваг, тобто його здатність пропонувати ринку конкурентоспроможну продукцію.

Визначено, що на конкурентоспроможність молокопродуктових підприємств впливають об'єктивні і суб'єктивні, зовнішні і внутрішні чинники (рис. 1). До об'єктивних чинників, які зумовлені довготривалими тенденціями і не пов'язані з вольовими рішеннями конкретного суб'єкта, варто віднести економічні закони, які активно впливають на інноваційну діяльність (наприклад, закон зростання продуктивності праці, закон попиту тощо), а до суб'єктивних чинників, належать ті, дія яких є прямим наслідком свідомо прийнятих рішень. До зовнішніх належать чинники, які зумовлюють взаємодію підприємства із зовнішнім (економічним, соціальним, науково-технічним та ін.) середовищем. А внутрішні чинники можна визначити як істотні особливості підприємства, що відрізняють його від конкурентів і визначають його інноваційну спроможність.

В останні роки у зв'язку із світовою фінансовою кризою у молокопродуктовому підкомплексі простежуються негативні фактори глобального характеру, головним серед яких треба відзначити різке і тривале падіння на продукцію підприємств цієї галузі, що пов'язано з падінням попиту на молочну продукцію. Ця ситуація висуває жорсткі вимоги до підприємств у всьому світі й одночасно звужує їхні можливості, що, безумовно, призводить до загострення конкуренції. Тому, вітчизняним підприємствам потрібно підвищувати свою конкурентоспроможність за рахунок впровадження інноваційних технологій. Підвищення конкурентоспроможності дозволяє підприємству мати запас достатньо розвинутих конкурентних переваг, що забезпечують його функціонування за умов несприятливих змін зовнішнього економічного середовища.

Встановлено, що на рівень підвищення конкурентоспроможності підприємства молокопродуктового підкомплексу найважливіший вплив мають такі фактори:

- науково-технічний рівень і ступінь удосконалювання технології виробництва;
- використання новітніх винаходів і відкриттів;
- упровадження сучасних засобів автоматизації виробництва.

Вважаємо, що вирішальним фактор, що визначає стабільність конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу – це не просто його здатність виробляти і реалізувати високоякісну молочну продукцію, а і можливість забезпечити нею комерційний успіх. Тому інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць підприємства та його перспективи на світовому ринку.

Визначено, що проблемами впровадження інновацій на сучасних підприємствах займалися такі вчені: Х. Беррі вважав, що перспективні ідеї не завжди є породженням розумів начальників, більшість з них надходять знизу; Р. Сатто впевнений у тому, що інновації народжуються, коли разом збираються люди, які по-різному дивляться на одні й ті ж самі речі. Він вважає, що логіка, яка породжує інновації, повністю суперечить тим правилам, які лежать в основі роботи компанії.

За Законом України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

Рис. 1. Рівні конкурентоспроможності та чинники впливу [5, с. 351]

Під інноваціями як чинником підвищення конкурентоспроможності ми розуміємо кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого продукту на фундаментальному рівні, який використовується для подальшої реалізації в практичній діяльності, а також – це результат впровадження інноваційних розробок на ринку, тобто винахід, доведений до стадії комерційного використання – продукту або товару, коли вони починають давати економічний ефект. Характеризуючи значення інновацій для підприємств молокопродуктового підкомплексу, варто відзначити, що інноваційні процеси забезпечують оптимізацію організаційних форм взаємозв'язків, сприяють розвитку інфраструктури у системі молокопродуктового підкомплексу та стають підґрунтям формування ефективних мотиваційних механізмів щодо їх подальшого функціонування на ринку [3, с. 122].

Встановлено, що інновації в молокопродуктовому підкомплексі – це кінцевий результат креативної діяльності, втілений у виведеному на ринок новому чи вдосконаленому молочному продукті, технологічному процесі, що використовується у практичній діяльності.

За ступенем впливу на конкурентоспроможність підприємства молокопродуктового підкомплексу важливим є поділ інновацій на два типи: базові інновації та інновації ситуативно-похідного типу.

Перший тип інновацій пов'язаний з фундаментальними проривами в науково-технічній сфері. Здійснення таких інновацій здатне змінити параметри конкурентної боротьби, істотно покращуючи якість виробничого процесу у сферах діяльності технологічних лідерів або навіть монополістів. Здійснення такого типу інновацій потребує наявності на підприємстві значного обсягу фундаментального знання (або доступу до нього) і є можливим далеко не для кожного підприємства [7, с. 558].

Другий тип інновацій не має такого кардинального впливу на конкурентоспроможність, як базові інновації. Ситуативно-похідні інновації хоч і підвищують ефективність господарювання, але вирішують локальні завдання у ринковій діяльності підприємства. Саме ситуативно-похідні інновації є типовими для більшості інноваційно активних підприємств.

Упровадження пошуку способів ефективної організації управління інноваціями у виробництво є інноваційною діяльністю. Сама інноваційна діяльність характеризується прискоренням темпів створення новин, їх дифузії, що сприяє поглибленню та підвищенню конкурентоспроможності підприємств молокопродуктового підкомплексу.

Встановлено, що збільшення обсягів виробництва на вітчизняних підприємствах молокопродуктового підкомплексу здійснюється на технологічній базі, яка була сформована головним чином у попередні десятиріччя XX століття. За останні роки кількість підприємств, які впроваджують інновації, не зросла, а навпаки – зменшилася. Так, лише кожне десяте підприємство проводить інноваційну діяльність, тоді як у розвинутих країнах частка інноваційно активних підприємств складає більше 70%. На основі ґрунтовного аналізу стану справ у молокопродуктовому підкомплексі, визначенням місця України на світовому ринку провідними фахівцями галузевих науково-дослідних інститутів розроблені проекти Національної програми розвитку молокопродуктового підкомплексу та державної «Програми розвитку молочної продукції України». Науково-дослідні організації молокопродуктового підкомплексу України продовжують працювати над проблемами галузі і створенням продукції, яка дозволить досягти якісно нового рівня розвитку виробництва за рахунок впровадження нових технологічних процесів, ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, нового обладнання, сучасної нормативної бази та інше. Це призвело до появи наукових установ з принципово новими формами організації наукової діяльності та оплати праці фахівців [4, с. 32].

Актуальним напрямком інноваційної діяльності підприємств молокопродуктового підкомплексу є впровадження і розвиток CALS-технологій. CALS-технологія – це стратегія організації виробництва нових виробів на базі інженерної технології, що базується на електронній моделі виробу. Застосування принципів CALS-технологій дозволить вирішити такі завдання: скорочення часу створення нової продукції, оптимізації процесів організації її виробництва і реалізації на ринку; підвищення якості процесів проектування і виробництва; поліпшення експлуатаційного обслуговування; зниження витрат за прямими капітальним вкладенням, оплаті праці, освоєнню виробництва вироби, накладних витрат, маркетингу тощо.

Принциповою умовою при переході до CALS-технології є те, що на перше місце при комп'ютеризації ставиться завдання реорганізації як виробничих процесів, так і діяльності підприємства в цілому з метою підвищення його конкурентоспроможності. Технологічні процеси комп'ютеризуються тільки після поліпшення, перепроектування, переосмислення функціональних зв'язків, скорочення випускається технічної документації. Освоєння нової продукції на базі CALS-технології дає економічний ефект завдяки переходу на якісно новий рівень подання інформації про виріб, основним принципом якого є одноразове створення даних та їх багаторазове використання.

Виявлено, що CALS-технології допоможуть прискорити процес створення нової продукції і істотно знизити витрати на їх виробництво і збут, що підвищить конкурентоспроможність продукції, що випускається підприємствами молокопродуктового підкомплексу.

За предметно-змістовної структури до поліпшення споживчих властивостей товару та підвищення конкурентоспроможності призведуть продуктові інновації: перетворення, що вносяться до процесів виробництва товарів: зниження витрат, вартості, підвищення якості, порівняльних і конкурентних переваг, що станеться під впливом процесних інновацій.

Підвищення конкурентоспроможності у сучасних ринкових умовах найефективніше тоді, коли підприємство вводить в експлуатацію новітнє обладнання і технології. Технологія здатна впливати на виробничу функцію, адже за умови використання нових технологій з одиниці ресурсу виробляється значно більше продукції.

Основна мета впровадження нових технологій – це підвищення конкурентоспроможності підприємства, збільшення обсягу виробництва або зменшення витрат на одиницю виробленої продукції. Перш ніж прийняти рішення про впровадження нової технології, важливо розрахувати, чи призведе ця інновація до зменшення витрат на одиницю продукції та чи зростатиме виробництво швидшими темпами, ніж загальні витрати.

Висновки та напрями подальших досліджень. В умовах посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішніх ринках українські молокопродуктові виробники повинні виробляти конкурентоспроможну продукцію, постійно підвищувати її якість, удосконалювати технології виробництва та максимально забезпечувати продовольством не тільки Україну, а і виходити на міжнародні ринки. При цьому забезпечення та утримання конкурентоспроможності на достатньо високому рівні неможливе без реалізації активної інноваційної діяльності.

Досліджено, що інноваційна діяльність підприємств молокопродуктового підкомплексу реалізується через: збільшення обсягів виробництва та реалізації (в тому числі на експорт), розширення модельного ряду і номенклатури виробленої молочної продукції, підвищення якості роботи організаційної структури, освоєння нових ринків збуту. Основними напрямами удосконалення інноваційної діяльності підприємств є питання сертифікації продукції, оптимізації роботи з постачальниками, оновлення продукції, розвитку товаропровідної мережі, впровадження і розвитку інформаційних технологій. Реалізація цих завдань є запорукою підвищення ефективності діяльності усього молокопродуктового підкомплексу і конкурентоспроможності продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
2. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЕТим. Туган-Барановского, 2008. – 147 с.
3. Березіна Л.М. Інноваційна політика підприємств АПК: тактичні та стратегічні аспекти // Л.М. Березіна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 122.
4. Грищенко О.В. Сучасний стан та перспективи розвитку молочнопродуктового підкомплексу України / О.В. Грищенко // Агроінком. – 2010. – № 7-10. – С. 32-33 (0, 22 д.а.).
5. Клименко М.О. Основи та методологія наукових досліджень: навч. посіб. / М.О. Клименко, В.П. Фещенко, Н.М. Вознюк. – К.: Аграрна освіта, 2010. – 351 с.
6. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 2008. – 896 с.
7. Соловйов В.П. Інноваційна діяльність як системний процес у конкурентній економіці. – Київ, 2006. – С. 558.

УДК 339.5.025

Лисецька Н.М.
кандидат економічних наук,
заступник завідувача лабораторії
Науково-дослідного інституту фінансового права

Олійник А.
провідний фахівець
Науково-дослідного інституту фінансового права

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

INNOVATIVE APPROACHES EXCISE TAXATION IN THE CONTEXT EUROPEAN EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто нові підходи акцизного оподаткування послуг за допомогою застосування додаткових інструментів державного регулювання, враховуючи європейський досвід. Введення інноваційних підходів акцизного оподаткування на рекламу шкідливих для здоров'я підакцизних товарів, зокрема, на маркетингові витрати, пов'язані з популяризацією шкідливої підакцизної продукції, допоможе врегулювати критичний стан національного бюджету. Запропоновані ставки від даного акцизного податку дозволять частково збагатити бюджет країни з одночасним скороченням кількості негативної реклами. Цей вид акцизного оподаткування дасть можливість у короткостроковій перспективі отримати доходи до державного та місцевого бюджетів, а також якоюсь мірою буде виконувати необхідні соціальні функції. В результаті запровадження такої податкової схеми весь податковий тягар буде покладатися виключно на великих виробників підакцизної продукції, тим самим зменшивши навантаження на рядового платника податків.

Ключові слова: акцизне оподаткування, реклама підакцизних товарів, маркетингові витрати, нові джерела наповнення бюджету.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены новые подходы акцизного налогообложения услуг посредством применения дополнительных инструментов государственного регулирования, учитывая европейский опыт. Введение инновационных подходов акцизного налогообложения на рекламу вредных для здоровья подакцизных товаров, в частности, на маркетинговые расходы, связанные с популяризацией вредной подакцизной продукции, поможет урегулировать критическое состояние национального бюджета. Предложенные ставки от данного акцизного налога позволят частично обогатить бюджет страны с одновременным сокращением количества негативной рекламы. Этот вид акцизного налогообложения позволит в краткосрочной перспективе получить доходы в государственный и местный бюджеты, а в также какой-то мере будет выполнять необходимые социальные функции. В результате внедрения такой налоговой схемы все налоговое бремя будет ложиться исключительно на крупных производителей подакцизной продукции, тем самым уменьшая нагрузку на рядового налогоплательщика.

Ключевые слова: акцизное налогообложение, реклама подакцизных товаров, маркетинговые расходы, новые источники наполнения бюджета.

ANNOTATION

New approaches excise tax services through use of additional instruments of state regulation, taking into account European experience.The introduction of innovative approaches excise tax on advertising unhealthy excise goods, particularly marketing costs associated with promotion of harmful excisable products, will help resolve critical state of national budget.The proposed rates of this excise tax will partially enrich state budget while reducing amount of negative publicity.This type of excise tax in short term will allow receive revenues state and local budgets, as well as some extent will perform necessary social functions.The introduction of such tax scheme all tax burden will fall exclusively on major manufacturers of excisable products, thereby reducing burden on ordinary taxpayer.

Keywords: Excise taxation, Advertising excise goods, marketing expenses, new sources of filling the budget.

Постановка проблеми. В умовах економічної регресії держава повинна застосовувати ефективні інструменти державного втручання в економіку з метою подолання економічного спаду, це насамперед передбачає стягнення державних податків з усіх суб'єктів економіки, що мають будь-який дохід, при цьому враховуючи успішний досвід країн ЄС, які перебували в подібній ситуації. Тому в Україні виникає нагальна потреба у врегулюванні даного питання за допомогою пошуку альтернативних видів об'єкта оподаткування, зокрема, щодо прибуткових галузей економічної діяльності. Насамперед це підакцизні галузі, які виробляють шкідливі для здоров'я товари і завдяки рекламним носіям збагачують свій капітал.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу удосконалення державного регулювання податкової сфери приділяли увагу багато вітчизняних фахівців, зокрема, А. Агапова, Я. Антонюк, Г. Бех, В. Білоус, Т. Гуржія, О. Данілов, Л. Савченко, В. Тимощук, Ю. Тихомирова, М. Тищенко, В. Федосова, О. Чередниченко та ін. Даною проблемою також опікувалися зарубіжні фахівці, зокрема, А. Сміт, Дж.С. Міль, Ф. Нітті, А. Вагнер, Дж. Кейнс.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Акцизне оподаткування є засобом захисту населення від негативних наслідків вживання шкідливих для здоров'я товарів, держава в цьому сенсі повинна впроваджувати посилення регулятивних заходів для захисту свого населення. Ці заходи охоплюють підвищення податків на підакцизні товари, обмеження доступності алкоголю шляхом підвищення вікових обмежень та регулювання маркетингу алкогольних напоїв, зокрема, поширення реклами шкідливих підакциз-

них товарів. Урегулювання критичного стану вітчизняного бюджету та його наповнення можливе у випадку застосування додаткових інструментів держави та резерву посилення регулятивної ролі шляхом розширення переліку оподатковуваних специфічним акцизом не тільки товарів, а й послуг та пошуку нових альтернативних джерел наповнення бюджету, зокрема, введення акцизного оподаткування на маркетингові витрати, яке повинне впроваджуватися поступово з принципово новим підходом на основі досвіду країн Європейського Союзу.

Мета статті полягає у аналізі та обґрунтуванні введення інноваційних підходів акцизного оподаткування на рекламу шкідливих для здоров'я підакцизних товарів, зокрема, на маркетингові витрати, пов'язані з популяризацією шкідливої підакцизної продукції, досліджуючи досвід європейських країн.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українська економіка з кожним роком дедалі більше входить у гіперкризовий період. Українці третій рік поспіль живуть із замороженими соціальними стандартами. Нагадаємо, останній раз мінімальна пенсія, мінімальна зарплата та прожитковий мінімум в Україні піднімали ще 1 грудня 2013 р. До сьогодні ці показники залишаються на рівні 1218 грн. (прожитковий мінімум для працездатних осіб та мінімальна зарплата) і 949 грн. (мінімальна пенсія). І це в умовах, коли інфляція за 2014–2015 рр. в сукупності перевищила 50%, гривня девальвувала майже в чотири рази. З урахуванням курсу долара мінімальна зарплата в Україні становить $54, або $1,8 в день. Водночас, відповідно до міжнародного критерію, визначеним ООН, якщо людина живе в день менше, ніж на п'ять доларів і п'ять центів, то вона перетинає межу бідності. У зв'язку з цим можна констатувати, що за межею бідності в Україні проживає близько 40% населення країни. Порівняно з країнами Європи, згідно з даними, оприлюдненими Євростатом станом на 01.01.2015 р., найвища мінімальна оплата праці встановлена в Люксембурзі. Цей показник дорівнює 1 922,96 євро. За ним йде Бельгія з мінзарплатою в 1 501,82 євро. Бельгію наздогнали Нідерланди з показником мінімальної оплати праці в 1 501,80 євро. Трохи відстає Німеччина з рівнем мінзарплати в 1 473 євро. Але навіть від найбідніших країн у Європі – Румунії та Болгарії з показником мінімальної зарплати в 217,50 і 184,07 євро відповідно українська «мінімалка» зі своїми 48 євро відстає в чотири рази [1].

Проте досвід країн, зокрема країн ЄС, які стикалися з фінансовими потрясіннями, свідчить, що в непростих економічних і політичних умовах фіскальний тягар потрібно змістити на найзаможніші верстви населення. Тому в умовах стрімкого економіко-політичного регресу, який спостерігався в Україні впродовж останнього десятиліття, виникає нагальна потреба у врегулюванні даного питання, потрібно шукати альтернативні види стягнення податку з галузей, які приносять прибутки. Це насамперед галузі, які виробляють шкідливі для здоров'я підакцизні товари, тим більш що «шкідливі» галузі ніколи не були збитковими.

Можемо зазначити, що гіперінфляція в Україні призводить до зниження макроекономічних показників у цілому й зростання рівня споживання шкідливих для здоров'я речовин. Це залежить насамперед від соціально-культурних та психологічних чинників населення. В Україні проблема поширеності пияцтва існує давно, і чим тяжче життя, тим більш населення зловживає алкоголем. Це підтверджує той факт, що за період з 2011 до 2015 р. в Україні кількість спожитого алкоголю зросла з 5,6 л чистого алкоголю на душу населення – до 11,5–11,8 л чистого алкоголю за рік, 7 л з яких становить міцний алкоголь, що в динаміці відповідає 210,71%. За даними Держкомстату, українці витратили 76 168 млн. грн. на алкогольну та тютюнову продукцію [2].

За даними доповіді ВООЗ, серед людей, що вживають алкоголь, у світі близько 16% епізодично вживають алкоголь у великих кількостях, що завдає найбільшої шкоди здоров'ю. Директор Департаменту ВООЗ з психічного здоров'я і токсикоманії Шекхар Саксена (Shekhar Saxena) зазначає, що групи населення з низькими рівнями доходу, до якої відносить населення України, найбільшою мірою відчувають соціальні наслідки алкоголю і його наслідки для здоров'я. Вони часто не мають доступу до якісної медичної допомоги та меншою мірою отримують підтримку на рівні родини. У доповіді також підкреслюється той факт, що більш висока процентна частка випадків смерті внаслідок причин, пов'язаних з алкоголем, відзначається серед чоловіків – 7,6% випадків смерті порівняно з 4% випадків смерті серед жінок, незважаючи на фактичні дані про те, що порівняно з чоловіками жінки можуть бути більш вразливими перед деякими порушеннями здоров'я, пов'язаними з алкоголем.

В глобальному сучасному просторі реклама набуває найбільшого значення з точки зору соціальних впливових та майнових характеристик існування суспільства, що практично у всіх промислово розвинутих країнах призводить до розширення сфери рекламування і включення в неї суб'єктивно-психологічних параметрів життєдіяльності людини та історично-стратифікаційних характеристик культурологічної сфери корпоративного менеджменту. З точки зору розвитку економіки в сучасних умовах реклама є показником стабільного розвитку, ефективності, прибутковості й актуальності того чи іншого виду діяльності. Це підтверджується постійним зростанням витрат на рекламування продукції практично усіма великими корпораціями в межах світового ринку. При цьому саме засоби реклами є найбільш дієвим інструментом проникнення на закордонні ринки, зміц-

нення на них позицій ТНК та можливості протидії державним обмеженням проникнення на внутрішній ринок країни [3].

Варто відмітити, що одним із факторів зростання рівня споживання шкідливих для здоров'я товарів, зокрема пива, горілки, є нагромадження реклами на українському телебаченні та інших інформаційних ресурсах. У більшості країн світу застосовується заборона вказаної реклами на телебаченні, у засобах масової інформації, на зовнішніх рекламних носіях та ін. Так, у країнах ЄС регулювання реклами алкогольних напоїв здійснюється відповідно до Директиви 89/552/ ЄЕС про транскордонне телебачення. Взагалі, в основному реклама в країнах ЄС транслюється на комерційних каналах. Рекламу на суспільних каналах, щоправда, намагаються обмежити, щоб для глядача була помітна різниця між комерційним каналом і публічним, який він теж фінансує, нехай навіть і частково. Так, у Франції в 2009 р. було прийнято закон, який забороняє суспільним мовникам транслювати рекламу після восьми годин вечора. У Хорватії реклама повинна займати не більше 9% ефірного часу, тобто менше шести хвилин на годину. У Чехії з чотирьох публічних каналів реклама «дозволена» лише на двох (реклами немає на сімейному та новинному каналах), а прибутки з неї ідуть до місцевих бюджетів. Наприклад, в Італії обов'язок зі сплати податку на здійснення рекламної діяльності (муніципальний податок) покладається як на компанії, що розміщують свою рекламу, так і на розповсюджувачів рекламної продукції. Також необхідно відзначити, що в Італії державні (бюджетні) установи лише нараховують податки, але не перераховують їх до бюджету. Це зроблено для того, щоб унеможливлювати зайві переміщення грошових коштів до бюджету і назад. Бюджетне фінансування дані організації отримують за мінусом нарахованих ними податків [4].

У країнах ЄС прибутки з податку на рекламу отримують місцеві органи влади, у деяких окремих країнах прибутки з цього податку йдуть на розвиток суспільних каналів. Можемо наголосити, що органи місцевого самоврядування всіх країн – членів ЄС, окрім Мальти, мають власні місцеві податки та збори. Виділяють три основні податки, які збираються органами місцевого самоврядування країн – членів ЄС: податок на нерухомість, місцевий корпоративний податок (податок на підприємницьку діяльність) та місцевий податок із доходів. Крім трьох основних місцевих податків і зборів, місцеві органи влади отримують доходи від інших місцевих податків і зборів, які дуже відрізняються залежно від країни. Зокрема, до таких податків входять: податок на здійснення операцій з нерухомістю, податок на спадщину, туристичний збір, податок із власників собак, податок на проведення азартних ігор, збір на здійснення туристичної діяльності [5]. Досвід країн ЄС щодо наповнення бюджету, зокрема місцевого, буде корисним для України.

Застосування обмежень реклами алкогольних напоїв та тютюнових виробів в Україні в цілому відповідає принципам, які застосовуються в більшості європейських країнах. Водночас ми повинні чітко усвідомлювати, що продукція зі шкідливим впливом на життя та здоров'я громадян – це підакцизна продукція першої категорії (тютюнові вироби, лікеро-горілчані вироби, пиво, вино), хоч і збільшує надходження до бюджету в тактичному періоді, проте в стратегічному призводить до скорочення кількості населення працездатного віку, відтоку реального капіталу через дочірні підприємства за кордон, що в результаті повністю нівелює отримані доходи в минулому та ускладнює функціонування ринку країни в майбутньому. Одночасне врегулювання критичного стану бюджету та його наповнення лише у випадку застосування додаткових інструментів держави та резерву посилення регулятивної ролі шляхом розширення переліку оподатковуваних специфічним акцизом не тільки товарів а й послуг, зокрема, введення акцизного оподаткування на маркетингові витрати, повинне впроваджуватися поступово. Тому необхідний принципово новий підхід, а саме вважаємо за доцільне введення акцизного оподаткування маркетингових витрат на тютюнові вироби, лікеро-горілчані вироби, пиво, вино. Необхідне введення доповнень до Податкового кодексу України, зокрема, потрібно ввести чітке розмежування та класифікацію на підакцизну продукцію за ступенем шкоди для здоров'я. Це допоможе більш ефективно та точно визначати найбільші загрози для економіки та здоров'я громадян та зробить можливим спрощення варіації ставок фіску.

Нагадаємо, що маркетинг – комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства-експортера, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм [6].

Маркетингова діяльність являє собою комплекс заходів, орієнтованих на рішення наступних питань: здійснення дослідно-аналітичної діяльності; вибір цільового сегмента й позиціювання; розробку комплексу рішень по продукту; розробку політики руху товарів і структури каналів збуту продукції фірми; розробку політики просування шляхом комбінації реклами, стимулювання попиту, PR (паблікрілейшнз), особистих продажів та ін.

Викладене вище дає змогу визначити класифікацію витрат на здійснення маркетингової діяльності, зокрема, це:

– витрати, пов'язані зі здійсненням дослідно-аналітичної діяльності;

– витрати, пов'язані з вибором цільового сегмента й позиціювання;

– витрати, пов'язані з розробкою комплексу рішень по продукту;

– витрати, пов'язані з формуванням цінової політики фірми;

– витрати, пов'язані з розподілом товарів (розробкою політики руху товарів і структури каналів збуту);

– витрати, пов'язані із просуванням товарів;

– витрати на управління маркетинговою діяльністю як системою (планування, організація, контроль, аналіз маркетингової програми) [7].

З огляду на наведену класифікацію потрібно здійснювати оподаткування акцизним податком: витрат, які пов'язані із просуванням товарів; витрат, пов'язаних зі здійсненням дослідно-аналітичної діяльності. Таке нововведення частково мало аналоги у світовій практиці, оскільки оподаткування припадало виключно на прибуткову складову. Проте запровадження даної інновації на території нашої країни, на нашу думку, дозволить створити саморегулюючу систему, яка не тільки зможе забезпечити стійкі надходження до бюджету, але й створити систему пасивного оподаткування, від якої неможливо буде ухилитися. В результаті запровадження такої податкової схеми весь податковий тягар буде покладатися виключно на плечі великих виробників підакцизної продукції першої категорії, тим самим минувши додаткового навантаження на рядового платника податків та рекламних посередників. Фактично маркетингові витрати не зможуть акумулюватись ні в вартості підакцизної продукції, ні створювати додаткових труднощів з приводу подвійного оподаткування прибутку маркетингових фірм і, таким чином, наповнювати бюджет.

Даний податок дозволить уникнути значного зростання ціни на продукцію на ринку при великій кількості посередників, наповнити казну, проте в його складі буде відсутній податковий кредит, який створює незручності як для платника податків, його носія, так і для держави. Додатковим аргументом на користь вказаної пропозиції є те, що згідно з Податковим кодексом України пп. 14.1.108 п. 14.1 ст. 14 в 2015 р. витрати на маркетинг відображаються у рядку 06.2 «Витрати на збут» Податкової декларації з податку на прибуток підприємства, затвердженої Наказом № 1213, тобто уникаючи оподаткування даних статей акцизного податку платник, тим самим збільшує свою податкову частину при оподаткуванні податком на прибуток, що фактично мінімізує пасивність даного оподаткування.

Також у разі необхідності неналежну або повну несплату такого податку можна легко виявити при проведенні камеральної перевірки контрагентів та при документальній перевірці за допомогою даних бухгалтерського обліку, а саме витрат, які визначаються в розрахунках підприємства (Інструкція № 291, зі змінами та доповненнями, внесеними наказами Міністерства фінансів України від 8 лютого 2014 р.) бухгалтерського обліку – витрат на маркетинг, що мають поточний характер, здійснюється на балансовому рахунку (Дебет рахунку 93 – Кредит рахунків 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»). Зв'язок маркетингових послуг з власною господарською діяльністю також можуть підтвердити наступні документи:

– наказ по підприємству, у якому потрібно обґрунтувати необхідність проведення маркетингових досліджень (наприклад, у зв'язку з розробкою нових видів продукції), а також вказати період їх проведення, регіон, назву продукції, категорію потенційних споживачів і т. п. До наказу можна додати План заходів з розробки нових видів продукції, де серед іншого передбачити укладення договору на надання маркетингових досліджень;

– договір на проведення маркетингових досліджень, оформлений відповідно до вимог чинного законодавства. У розділі «Предмет договору» потрібно вказати конкретний вид маркетингових досліджень, мету їх проведення, регіон і т. п. Також рекомендуємо передбачити в договорі умову про те, що результат маркетингових досліджень оформляється актом приймання-передачі послуг та письмовим звітом.

Документами, що підтверджують фактичне отримання маркетингових послуг, можуть бути:

– акт приймання-передачі послуг або інший документ, що підтверджує фактичне надання послуги (лист ДПАУ від 30.06.06 р. № 12304/7/15-0517);

– звіт про проведення маркетингових досліджень, в якому мають бути викладені результати таких досліджень і дані рекомендації замовнику.

– акт приймання-передачі послуг повинен мати всі обов'язкові реквізити первинних документів, передбачені ч. 2 ст. 9 Закону від 16.07.99 р. № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». А саме: назва документа (форми); дата і місце складання; найменування підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають можливість ідентифікувати особу, яка брала участь у господарській операції [8].

Також потрібно звернути увагу на той аспект, що при оцінці ефективності адміністрування акцизного податку в Україні необхідно враховувати інфляційну складову формування надходжень вказаних податків до бюджету країни. Так, при використанні твердих ставок непрямих податків, які встановлені в національній валюті, в умовах інфляції відбувається скорочення податкових надходжень, оскільки перегляд указаних ставок у законодавчому порядку значно повільніший, ніж темпи

інфляції. І навпаки, при використанні відсоткових ставок відбувається зростання доходів бюджету одночасно з підвищенням цін, тому на сучасному етапі необхідно застосовувати не фіскальну складову акцизного податку а в основному стягувати платежі, виходячи з фіксованої відсоткової ставки. Це дозволить без втрачань в період гіперінфляції наповнювати бюджет, тому що процентні ставки оподаткування збільшують еластичність податку.

У контексті пошуку альтернативних джерел наповнення бюджету пропонується введення акцизного оподаткування послуг, пов'язаних з рекламою шкідливих для здоров'я підакцизних товарів. Для цього рекомендується внесення змін до шостого розділу Податкового кодексу України, зокрема: доповнення п. 212.1 ст. 212 ПКУ «Платники податків» пп. 212.1.15 у редакції: «особа, яка здійснює маркетингову діяльність з метою збільшення об'ємів продажу, забезпечення такого ж рівня продажу або запобігання падінню рівня продажу спирту етилового та інших спиртових дистилятів, алкогольних напоїв, пива»; доповнення ст. 213 ПКУ «Об'єкти оподаткування» п. 213.1.12 у редакції: «здійсненням маркетингової діяльності пов'язаної з просуванням товарів та проведенням дослідно-аналітичної діяльності в сфері реалізації спирту етилового та інших спиртових дистилятів, алкогольних напоїв, пива»; доповнення ст. 214 ПКУ «База оподаткування» п. 214.1.5 у редакції: «вартість маркетингової діяльності, що пов'язана з просуванням товарів та проведенням дослідно-аналітичної діяльності в сфері реалізації спирту етилового та інших спиртових дистилятів, алкогольних напоїв, пива»; 214.1.5. вартість маркетингової діяльності, що пов'язана з просуванням товарів та проведенням дослідно-аналітичної діяльності в сфері реалізації спирту етилового та інших спиртових дистилятів, алкогольних напоїв, пива»; доповнити п. 215.3 ст. 215 ПКУ «Підакцизні товари та ставки податку», пп. 215.3.11 «маркетингова діяльність у сфері популяризації шкідливої для здоров'я підакцизної продукції».

Також варто зазначити, що відповідно до проекту закону 4178а від 26.06.2014 р. «Про внесення змін до Конституції України (щодо повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування)» [9], ми вважаємо за доцільне зазначити, що доходи, отримані від оподаткування локальних рекламних кампаній та реклам в межах окремих областей, йшли до відповідних місцевих бюджетів. В той же час податкові надходження від маркетингової діяльності в галузі популяризації підакцизної продукції, шкідливої для здоров'я людини, на глобальному, державному масштабі повинні йти до загальнодержавного бюджету країни. Також запропоновано впроваджувати адвалерні ставки акцизного податку, так як адвалерна ставка враховує інфляційну складову формування надходжень вказаних податків до бюджету країни. Так, при використанні твердих ставок непрямих податків, які встановлені в національній валюті, в умовах інфляції відбувається скорочення податкових надходжень, оскільки перегляд вказаних ставок у законодавчому порядку значно повільніший, ніж темпи інфляції, та навпаки, при використанні відсоткових ставок відбувається зростання доходів бюджету одночасно з підвищенням цін.

Висновки. З огляду на вище зазначене ми можемо констатувати, що створення принципово нового підходу до введення акцизного оподаткування послуг, зокрема, реклами шкідливих видів підакцизних товарів, дасть нам змогу без особливих затрат здійснювати податковий контроль за надходженнями до бюджету. Запропоновані мізерні ставки від даного акцизного податку дозволять збагатити бюджет країни з одночасним скороченням кількості негативної реклами без будь-яких затрат з боку держави. Даний вид акцизного податку дасть можливість у короткостроковій перспективі отримати доходи до державного та місцевого бюджетів, а також якоюсь мірою буде виконувати необхідні соціальні функції. Цей вид акцизного оподаткування також не створює кумулятивного ефекту цін на продукцію, що дозволяє суб'єктам ринку залишатися на конкурентоспроможному рівні з іноземними компаніями й забезпечує захист ринку від ввезення контрабандного товару та його нелегальний продаж. Водночас отримані доходи можуть бути віднесені до «витрат розкоші», оскільки проведення маркетингової кампанії можуть дозволити собі фірми, які уже достатньо закріпилися на ринку, тим самим для малих підприємств з низькими доходами цей податок не становить загрози. Тому, зважаючи на вище наведені факти, вважаємо, що дана форма акцизного оподаткування в Україні є ефективною та заслуговує на впровадження найближчим часом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Можно ли выжить в Украине на государственные «социальные стандарты» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance.obozrevatel.com/fea/86314-mozhno-li-vyizhit-v-ukraine-na-gosudarstvennyie-sotsialnyie-standartyi.htm.
2. Державний комітет статистики України Електронний ресурс. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Реклама як інструмент опосередкованого державного впливу на функціонування ринку алкогольних напоїв в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=451.
4. Захист і споживча практика в ЄС [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.consumerinfo.org.ua/must_know/articles_rights/3954/.
5. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studcon.org/zarubizhnyy-dosvid-miscevogo-opodatkuvannya.
6. Олексенко Р.І., Краскова І.О., Поліщук М.М. /Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання / [Р.І. Олексенко, І.О. Краскова, М.М. Поліщук] // Ефек-

тивна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=777.
7. Антонюк А.А. Аналіз підходів до визначення суті та змісту маркетингових витрат підприємства / А.А. Антонюк // Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4._SVMN_2007/Economics/30.doc. htm.
8. Маркетингові послуги: оформлення та бухгалтерський облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.auditcnt.com.ua/news/view_news.php?id=964.
9. Порошенко П.О. Проект Закону про внесення змін до Конституції України (щодо повноважень органів державної влади та місцевого самоврядування) / П.О. Порошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=51513.

УДК 336.221:339.97:005.336.4(73)

Максименко А.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ДОСВІД КОМПАНІЇ APPLE В СИСТЕМІ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКІВ

THE EXPERIENCE OF APPLEING IN TAXOPTIMIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено системне та комплексне дослідження оподаткування діяльності ТНК на основі досвіду компанії Apple. Визначено напрямки та межі застосування міжнародного податкового планування ТНК з метою знищення офшорних податкових лазівок і зміцнення податкового законодавства. Розглянута методика оптимізації податків за допомогою угоди про розподіл витрат, структури розповсюдження та перенесення прибутків в офшори.

Ключові слова: податки, податкова оптимізація, ухилення від податків, податкове резиденство, офшорні компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено системное и комплексное исследование налогообложения деятельности ТНК на основе опыта компании Apple. Определены направления и границы применения международного налогового планирования ТНК с целью уменьшения оффшорных налоговых лазеек и укрепления налогового законодательства. Рассмотрена методика оптимизации налогов с помощью соглашения о распределении расходов, структуры распространения и переноса прибылей в оффшоры.

Ключевые слова: налоги, налоговая оптимизация, уклонение от налогов, налоговое резидентство, оффшорные компании.

ANNOTATION

The systematic and complex research of the TNC taxation on the experience of Apple is investigated. Directions and scope of application of international TNC tax planning to illuminate offshore tax loopholes and strengthen the tax legislation are determined. The method of tax optimization is inspected, such as using tax agreementof costs sharing; structure distribution and transfer of profits offshore.

Keywords: taxes, tax optimization, tax evasion, tax presidency, offshore companies.

Постановка проблеми. Багато держав світу зазнають величезних втрат через активне використання схем щодо оптимізації податків, метою якого є перенесення доходів в ті місця, де вони підлягають більш сприятливим режимами оподаткування шляхом заниження оподатковуваної бази. Методи зниження податкового навантаження, що використовують ТНК, добре відомі вже протягом багатьох десятиліть. Вони включають в себе трансфертне ціноутворення, використання сприятливих податкових юрисдикцій, транзакції в країни з низьким рівнем оподаткування тощо. Цим діям значною мірою сприяв розвиток цифрової економіки та підвищення вартості нематеріальних активів, наприклад, брендів. Податкове регулювання виявляється застарілим у порівнянні із сучасними особливостями ведення бізнесу ТНК.

Проблема наявності схем оптимізації податків часто переходить у явище ухилення від оподаткування. При цьому обсяги такого ухилення ТНК важко оцінити, але вони вважаються значними. Відкритою є інформація щодо податкових ухилень з боку добре відомих, успішних і потужних компаній, таких як Apple. Хоча проблема набагато глибше і розмиває межу між оптимізацією та ухиленням від податків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Оподаткування діяльності ТНК та шляхи його оптимізації займає важливе місце в науковій літературі. Зокрема, наукове підґрунтя досліджуваної проблеми закладене як зарубіжними вченими Т. Беннетом, Д. Гриффітс, Р.Л. Дернбергом, Р. Джонсоном, А. Зороме, К. Коттке, Х. Маккана, Т. Нілом, Дж. Пеппером, так і вітчизняними дослідниками Д.А. Верланом, І.Г. Галкіним, Д.Д. Коссе, Ю.Г. Козаком, Е.В. Локатарьовой, Н. Нетесової, В.Н. Сліпець.

Окремі аспекти оподаткування компанії Apple знайшли своє відображення в періодичних виданнях, зокрема слід відмітити S. Gustin [1], F. Norris [2], L. Sheppard [3], A. Weckler [4]. Водночас публікації в ЗМІ є лише деякими прикладами тієї підвищеної уваги, яка приділяється питанням оподаткування доходів корпорацій світовою громадськістю. У зв'язку з цим громадянське суспільство та неурядові організації також піднімають свій голос, часто зачіпаючи дуже складні податкові проблеми і вказуючи на правила трансфертного ціноутворення, заниження податкової бази.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність проблеми, а також постійно зростаюча практична значимість питань оптимізації та ухилення від податків зумовили необхідність визначення напрямків та сучасних кордонів застосування міжнародного податкового планування ТНК з метою знищення офшорних податкових лазівок і зміцнення податкового законодавства.

Мета статті полягає у визначенні шляхів оптимізації податків на основі досвіду компанії Apple, які не порушують встановлених законом правил поведінки в рамках податкового простору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останніми роками активно стверджується, що корпоративний прибутковий податок вже не відіграє своєї колишньої ролі. Двадцять п'ять років податкової конкуренції знизили ставки прибуткового податку, однак насправді дохід

від справляння податку значно не зменшився. Останній теоретичний аргумент, який припускає, що податкова база прибуткового податку руйнується, оформлюється в доктрину «бездержавного прибутку». Однак ця доктрина гостро критикується. По-перше, вона ігнорує значення інтелектуальної власності, по-друге, не зрозуміло, в чому саме полягає руйнування бази корпоративного прибуткового податку. Звичайно, немає ніяких доказів на підтримку думки, що база податку на прибуток розмивається, скоріше більш нагальною є проблема того, що багатонаціональні корпорації не платять податки в кожній приймаючій країні.

Зокрема, існує широко поширена думка, що великі корпорації платять дуже малі обсяги податку на прибуток. Дійсно, «скандали», які оточують Apple, Google і Starbucks, підтверджують цю точку зору. Напевно, найбільш резонансним прикладом податкової оптимізації є діяльність компанії Apple. Мова йде про схему, завдяки якій доходи в десятки мільярдів доларів від міжнародних операцій компанії Apple в період 2009–2012 рр. не обкладалися зборами зовсім. Отож розглянемо її діяльність докладніше.

Apple Inc. (колишня AppleComputer, Inc.) – американська компанія, яка проектує та виробляє побутову електроніку, програмне забезпечення та комерційні сервери. Найвідоміші продукти – комп'ютери Macintosh, mp3-програвач iPod, смартфон iPhone, планшетний комп'ютер IPad. Програмне забезпечення Apple включає в себе операційні системи Mac OS X, iTunes – медіа браузер, iLife – набір мультимедіа і програмного забезпечення творчого потенціалу, Aperture – професіональний пакет для роботи з фотографіями, FinalCutStudio – набір професійних аудіо та програмних продуктів кіновиробництва, LogicStudio – набір звукових інструментів, Safari – веб-браузер та iOS – мобільна операційна система. Виручка компанії за 2014 р. – 182,8 млрд. дол., вартість активів – 231,8 млрд. дол., кількість співробітників – близько 98 тис. осіб (табл. 1).

Таблиця 1

Показники діяльності Appleinc., млрд. дол. США [5]

Показник	2014 р.	2013 р.	2012 р.
Обсяг продажів	182,8	170,9	156,5
Собівартість продукції	112,3	106,6	87,8
Операційні витрати	18,0	15,3	13,4
Операційний прибуток	52,5	49	55,2
Дохід до оподаткування	53,5	50,2	55,8
Податок з доходів	14	13,1	14,0
Чистий прибуток	39,5	37,0	41,7

Як свідчать дані таблиці 1, ефективна ставка відсотка за останні три роки для компанії, згідно її власної фінансової звітності, становила приблизно 26%. В той час як станом на 2010 р. в середньому американські компанії мали ефективну податкову ставку на рівні 27,2%. Отже, податкова ставка для Apple була навіть нижче середньої. Однак не все так гарно, як здається на перший погляд, адже не просто так саме Apple фігурує в ряді податкових скандалів, що охопили собою не один континент. До того ж, як свідчать дані, заявлені цифри не повністю відповідають фактичній ситуації із обсягами виплачених податків.

В даний час Apple має близько 145 млрд. доларів готівкою, еквівалентів готівки та цінними паперами, з яких 102 млрд. знаходяться в офшорах. У 2011 р. Apple провела між 75 і 100% цих офшорних грошових коштів на рахунках в американських фінансових інститутах.

Apple продовжує організовувати свої продажі шляхом ділення їх між двома регіонами, як

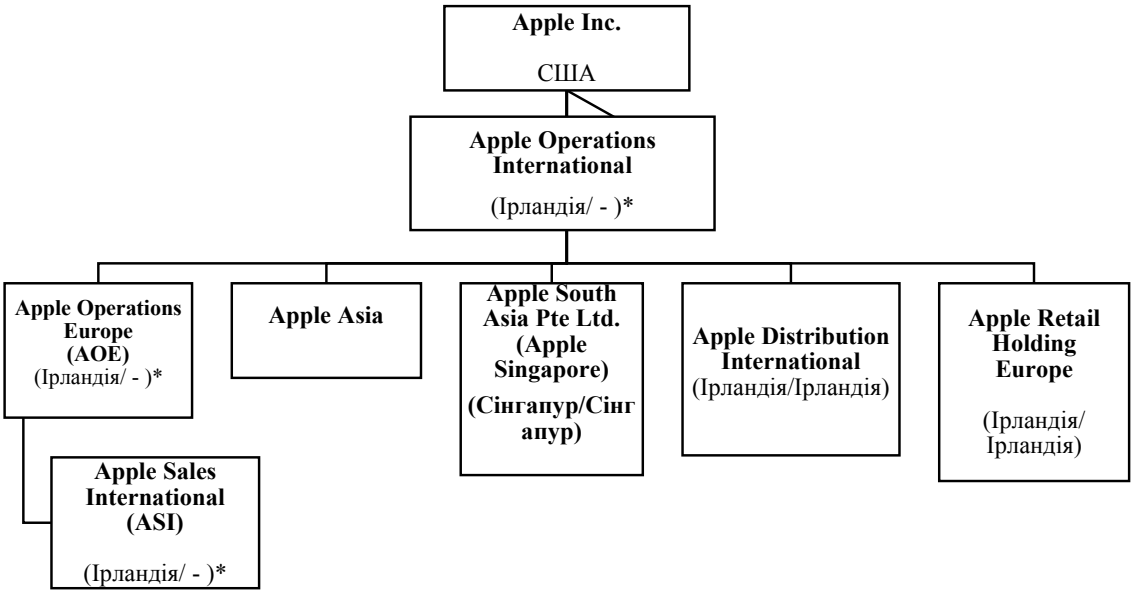


Рис. 1. Організаційна структура оптимізації податків Apple [6]

** Перераховані країни вказують на країну реєстрації та країну податкового резидентства*

це було ще в 1980 р. Apple Inc., розташована в США, відповідає за координацію продажів в Північній і Південній Америці, а ірландська філія Apple Sales International (ASI) відповідає за продажі продуктів в Європі, на Близькому Сході, в Африці, Індії, Азії і Тихоокеанському регіоні. Apple роздвоює свої економічні права на інтелектуальну власність таким самим чином. Apple Inc. є єдиним власником юридичних прав на інтелектуальну власність Apple. Через механізм розподілу витрат Apple Inc. володіє майновими правами на об'єкти інтелектуальної власності Apple для товарів, що продаються в Північній і Південній Америці, в той час як ірландська філія Apple Sales International (ASI) та її материнська компанія Apple Operations Europe Inc. (AOE) володіють економічними правами на інтелектуальну власність для товарів, що продаються в Європі, на Близькому Сході, в Африці, Індії та Азії. На думку Apple, саме така схема розподілу дозволяє компанії виробляти і поширювати продукцію по всьому світу [6].

Корпорація Apple проводить свої офшорні операції через розгалужену мережу офшорних філій. Основні філії знаходяться в Ірландії й розташовані за однією адресою в м. Корк. Актуальна організаційна структура оптимізації податків Apple зображена на рис. 1.

Як видно зі схеми, ряд ключових дочірніх компаній Apple розташований в Ірландії. Основною причиною цього явища може бути надзвичайно низький рівень корпоративного податку на прибуток, встановлений ірландським урядом. Apple підтверджують, що протягом багатьох років Ірландія надавала філіям Apple спеціальну ставку податку, що була значно нижче вже відносно низької ставки в 12%. Голова податкового департаменту Apple стверджує, що вони отримали таку особливу ставку шляхом приватних переговорів з ірландським урядом. За його словами, Apple протягом останніх десяти років оподатковувалась спеціальною ставкою корпоративного податку на рівні 2%.

Першою офшорною філією компанії Apple, як зазначено раніше, є Apple Operations International (AOI). Apple Inc. володіє 100% AOI безпосередньо або опосередковано, через інші контрольовані іноземні корпорації. AOI є холдинговою компанією, яка є кінцевим власником більшості офшорних компаній Apple. AOI володіє, наприклад, акціями ключових компаній другого рівня офшорної мережі Apple, в тому числі Apple Operations Europe (AOE), Apple Distribution International (ADI), Apple South Asia Pte Ltd. (Apple Singapore) та Apple Retail Europe Holdings, яка, в свою чергу, володіє компаніями, що керують роздрібними магазинами Apple по всій Європі. На додаток на володіння акціями, AOI виконує функцію консолідації грошових коштів для офшорних компаній другого рівня, отримуючи дивіденди від них і роблячи внески у ці філії по мірі необхідності [6].

AOI була інкорпорована в Ірландії ще в 1980 р. Apple стверджують, що вони не в змозі віднайти історичні записи про бізнес-цілі формування AOI або мету його реєстрації в Ірландії. У той час як AOI розділяє поштову адресу з кількома іншими філіями Apple в Корку, Ірландія, AOI не має фізичної присутності в тій чи будь-який іншій адресі. З моменту свого створення тридцять п'ять років тому AOI не мала ніяких співробітників. Замість цього три людини працювали як директори AOI, одночасно працюючи й на інші компанії в структурі Apple.

Оскільки AOI була створена і продовжує працювати без співробітників, стає очевидним, що її діяльність майже повністю контролюється Apple Inc. в США. Apple не приховують, що протягом чотирьох років – з 2009-го по 2012-й, AOI отримали $ 29,9 млрд. у вигляді дивідендів від інших офшорних компаній Apple. За словами керівників Apple, чистий прибуток AOI склав 30% від загального глобального прибутку Apple за період 2009–2011 рр., до того ж з цього прибутку не платився будь-який корпоративний прибутковий податок на користь будь-якого національного уряду.

Apple пояснює, що хоча AOI інкорпорована в Ірландії з 1980 р., вона не має оголошеного податкового резидентства в Ірландії або в будь-якій іншій країні, і тому не сплачує податок на прибуток на користь будь-якого національного уряду протягом останніх п'яти років. Apple вміло експлуатує різницю між ірландськими і американськими правилами податкового резидентства. Ірландія використовує принцип управління і контролю для визначення податкової резиденції, в той час як Сполучені Штати визначають податкове резидентство на основі місця утворення особи. Apple пояснює, що хоча AOI інкорпорована в Ірландії, вона не є податковим резидентом Ірландії, бо вона ні управляється, ні контролюється в Ірландії. Apple стверджує також, що оскільки AOI не була інкорпорована в Сполучених Штатах, AOI не є податковим резидентом в податковому законодавстві США.

Вже понад тридцять років Apple притримується позиції, що AOI не має податкового резидентства, тому AOI не подавали податкову декларацію останні п'ять років. Хоча Сполучені Штати, як правило, визначають податкового резидента на основі місця реєстрації, компанія, зареєстрована в іноземній податковій юрисдикції, може бути не прийнята до уваги для цілей оподаткування в США, якщо ця компанія контролюється материнською компанією до такого ступеня, що вона являє собою ніщо інше як дочірню гілку материнської компанії. У той час як податкове управління США і суди проявляють небажання застосовувати такий принцип, ігноруючи корпоративну форму і приписуючи дохід однієї корпорації іншій, факти потребують додаткового уточнення.

Отож, AOI – тридцятип'ятирічна компанія, яка працює з моменту її створення без фізич-

ної присутності або власних співробітників. Практика показує, що AOI активна тільки в двох країнах – Ірландії і Сполучених Штатах. Оскільки Apple встановила, що AOI не керується та не контролюється в Ірландії, функціонально це залишає тільки Сполучені Штати в якості місцеположення його управління і контролю. Крім того, стає очевидним, що управлінські рішення та фінансова діяльність здійснюються виключно співробітниками Apple. Inc., розташованими у Сполучених Штатах. Тому у цих умовах доцільно визначити, чи повинні доходи AOI бути віднесені до цієї американської Apple Inc.

AOI не єдина офшорна філія Apple, яка працює без визначеного податкового резидентства. Apple призналася, що інша ключова ірландська філія, Apple Sales International (ASI), також не є податковим резидентом. Як і AOI, ASI інкорпорована в Ірландії, не є податковим резидентом в США і не відповідає вимогам, що пред'являються до резидентів в Ірландії. ASI використовує ту ж різницю між ірландським та американським податковим законодавством, як і AOI.

Інша інформація, надана Apple, показує, що ставка податку для філій Apple останнім часом складала істотно нижче навіть 2%. Наприклад, для трирічного періоду, з 2009 по 2011 р., ставка податку на прибуток була набагато нижче 1%, а в 2011 р. склала взагалі неймовірні 0,05% (табл. 2).

Таблиця 2

Податки, сплачені ASI [6]

Показник	2011 р.	2010 р.	2009 р.	Загалом
Доходи до оподаткування	$22 млрд.	$12 млрд.	$4 млрд.	$38 млрд.
Податкові платежі	$10 млн.	$7 млн.	$4 млн.	$21 млн.
Ставка	0,05%	0,06%	0,1%	0,06%

Ці цифри показують, що Ірландія, по суті, є офшорною зоною для Apple, забезпечуючи компанію мінімальними ставками податку на прибуток.

Ключові ролі ASI та AOE пов'язані з тим, що вони є сторонами угоди з дослідження і розвитку з Apple Inc., яка також дає їм право спільної власності економічних прав на об'єкти інтелектуальної власності. Станом на 2012 р. в AOE було близько 400 співробітників, які виробляли деякі комп'ютери в м. Корк, Ірландія, для продажу їх в Європі. Крім того, в 2012 р. ASI найняла 250 співробітників, які керують іншою виробничою діяльністю Apple. В рамках своїх обов'язків ASI взаємодіяла з виробниками Apple в Китаї і виступає в якості покупця цієї готової продукції. ASI потім повторно продає готову продукцію ADI для подальшого продажу в Європі, на Близькому Сході, в Африці та Індії; і Apple Сінгапур для продажу в Азії і Тихоокеанському регіоні. Перепродаючи готову продукцію, ASI стягує з філій Apple вищу ціну, ніж вона заплатила за товар, і, як результат, стає одержувачем істотного доходу, частину якого ASI потім розподіляє по ланцюгу у вигляді дивідендів материнській AOE. AOE, в свою чергу, направляє дивіденди AOI.

Магістральний шлях оптимізації оподаткування в Apple Inc. спрямований на такі напрямки:

– угода про розподіл витрат;
– структура розповсюдження;
– перенесення прибутків в офшори.

Розглянемо кожний з цих напрямків детальніше. Характеризуючи угоду про розподіл витрат слід зазначити, що вона структурується наступним чином. В угоді Apple Inc. і ASI згодні брати участь у розробці продуктів компанії Apple і розділити отримані права на об'єкти інтелектуальної власності Для розрахунку відповідних витрат Apple Inc. об'єднує загальні витрати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи компанії. Apple Inc. та ASI кожна окремо оплачує частину витрат на основі пропорцій реалізації продукції по відповідних регіонах. Наприклад, в 2011 р. приблизно 40% від продажів припало на Америку, а решта 60% походить від інших країн. У тому ж році витрати на наукові дослідження і розробки склали $2,4 млрд. Apple Inc. та ASI зробили внесок у ці загальні витрати на основі частки кожної компанії в продажах по всьому світу. Apple Inc. заплатила 40% або $1,0 млрд., у той час як ASI виплатила решту 60%, або $1,4 млрд. [6].

Формування цілісної картини оптимізації вимагає оцінки структури розповсюдження. Для більшості продуктів Apple ASI укладає контракти зі сторонніми виробниками в Китаї на виробництво готової продукції. Особи, котрі насправді вели переговори і підписували ці контракти від імені ASI, були співробітниками Apple Inc. зі Сполучених Штатів. Сторонні виробники виробляють товари, щоб задовольнити замовлення, розміщені ASI.

Після того як ASI стає початковим власником готової продукції, вона перепродає товар певним дистриб'юторам, в більшості випадків навіть не завозячи товари в Ірландію. Для продажу в Європі, наприклад, ASI придбає готову продукцію від сторонніх виробників і продає їх ADI. ADI потім перепродає продукцію Apple роздрібним філіям, розташованим в різних країнах Європи, стороннім посередникам або безпосередньо через Інтернет. Для продажів в Азії і Тихоокеанському регіоні ASI продає готову продукцію Apple Сінгапур, який потім перепродує їх Apple Retail в Гонконзі, Японії та Австралії, стороннім реселлерам або через Інтернет.

Хоча ASI інкорпорована і фізично розміщена в Ірландії, лише незначний відсоток виробленої продукції Apple потрапляє до Ірландії. Натомість продукти безпосередньо відвантажуються в країни їх продажу. Після прибуття продукти перепродаються документально ASI на користь різних філій.

Отже, процес розподілу продукції Apple не припускає, що розташування філій в Ірландії є невід'ємною частиною функції розповсюдження. Швидше за все, розміщення філій в Ірландії призначено насамперед для сприяння концентрації офшорних прибутків в надзвичайно сприятливій податковій юрисдикції.

Критично проаналізувавши перенесення прибутків в офшори, приходимо до висновків, що структуруючи права інтелектуальної власності та розподільні операції таким чином, як це робить Apple Inc., вдалося уникнути віднесення виручки до юрисдикції Сполучених Штатів, де вона підлягала би значному оподаткуванню в тому самому році. Замість цього Apple Inc. перерозподіляє виручку на користь ASI в Ірландії. Як зазначалося вище, таким чином вони досягають ставки прибуткового податку менш ніж 2%. Крім того, враховуючи статус ASI як неподаткового резидента в Ірландії, стає можливим, що вона не сплачувала податки на прибуток жодним національним урядам з десятки мільярдів доларів доходу, який отримала ASI від філій за межами Ірландії. Якщо це так, Apple переміщувала свої прибутки на користь ірландської дочірньої компанії не лише для отримання мінімальної ставки податку в Ірландії, а також задля використання розбіжностей між ірландською та американською податковими системами, тим самим уникаючи сплати податку на прибуток будь-яким національним урядам.

Тим не менш, незважаючи на те, що ASI проводить тільки мінімальну діяльність з досліджень і розробок, угода про розподіл витрат дає право на «підприємницький інвестиційний» прибуток, що виникає в результаті володіння інтелектуальною власністю. За інформацією Apple, за чотирирічний період, з 2009 по 2012 р., ASI, відповідно до угоди про спільне несення витрат, заплатили Apple Inc. приблизно $5 млрд. В результаті дохід ASI за ті ж чотири роки склав $74 млрд., тобто пропорція склала 15 до 1 при порівнянні доходів з витратами. Отже, ASI отримувала прибуток багато більший, ніж їх внесок в дослідження і розробки (табл. 3 і 4).

Для порівняння, за ті ж чотири роки корпорація Apple заплатила $4 млрд. у рамках угоди про розподіл витрат і повідомила про прибуток у розмірі $29 млрд. Співвідношення прибутку до витрат було 7 до 1, що істотно менш вигідно, ніж у випадку ASI. Цифри розкривають, що ірландська ASI отримала прибутку в два рази більше, ніж сама Apple Inc., за рахунок інтелектуальної власності, яка була майже повністю розроблена в Сполучених Штатах персоналом Apple Inc. Цей дисбаланс припускає, що механізм розподілу витрат, застосований Apple Inc., має економічний сенс за рахунок своїх податкових наслідків – направлення $74 млрд. виручки зі США в Ірландію, де вона обкладається мінімальним податком або ж взагалі не підпадає під оподаткування через податковий статус нерезидента, що має ASI.

Таблиця 3

Виплати за угодою про розподіл витрат та доходи до оподаткування Apple Sales International [6]

Рік	Виплати за угодою	Доходи до оподаткування
2009	$600 млн.	$4 млрд.
2010	$900 млн.	$12 млрд.
2011	$1,4 млрд.	$22 млрд.
2012	$2,0 млрд.	$36 млрд.
Разом	$4,9 млрд.	$74 млрд.

Таблиця 4

Виплати за угодою про розподіл витрат та доходи до оподаткування Apple Inc. [6]

Рік	Виплати за угодою	Доходи до оподаткування
2009	$700 млн.	$3,4 млрд.
2010	$900 млн.	$5,3 млрд.
2011	$1,0 млрд.	$11 млрд.
2012	$1,4 млрд.	$19 млрд.
Разом	$4,0 млрд.	$38,7 млрд.

По-друге, передача економічних прав на інтелектуальну власність саме в Ірландію не має очевидної економічної вигоди, окрім податкових ефектів. Компанія працює в багатьох країнах світу, але не передає права на інтелектуальну власність в кожний регіон або країну, де вона веде бізнес. Замість цього передача майнових прав обмежується лише Ірландією, де компанія має вкрай низьку ставку податку.

Ці факти викликають питання щодо того, чи пов'язана передача інтелектуальної власності від Apple до пов'язаних сторін з чимось окрім перенесення прибутку та податкових зобов'язань зі Сполучених Штатів до територій з пільговим режимом оподаткування.

Угода про розподіл витрат дозволяє Apple Inc. направляти левову частку доходів від продажів різних філій до його ірландських ASI та AOI. Але, відповідно до податкового кодексу США, такий офшорний дохід все ж таки може, за певних обставин, стати предметом оподаткування в США. Apple зробила додаткові кроки, щоб захистити ці доходи від оподаткування в США.

Висновки. Для зниження оподаткування Apple створює багаторівневі корпоративні структури в країнах з низькими податковими ставками і переводить кошти між ними. На підставі наведеного приходимо до висновків, що оптимізація оподаткування в Apple Inc. спрямована на такі напрямки, як угода про розподіл витрат; структура розповсюдження та перенесення прибутків в офшори. Використовуючи стратегію податкової оптимізації, компанія виводить прибуток в Ірландію, Нідерланди та на Карибські острови. Зокрема, значна частина

бізнесу Apple в Європі ведеться через ірландський підрозділ компанії, через який в підсумку проводиться до 30% корпоративного прибутку. У загальному підсумку для цілей оподаткування близько 70% прибутку компанії Apple заробляється за межами США, незважаючи на те, що штаб-квартира компанії і основні центри дизайну і розробок розташовані саме в цій країні.

У відповідь на звинувачення стосовно приховування мільярдів доходів за допомогою ірландських філій та відсутності статусу податкових резидентів у офшорних компаній, Apple стверджує, що вона і так платить значні обсяги податкових платежів в США. Публічні документи компанії Apple, розраховані на користування інвесторами, приводять ефективну податкову ставку між 24 і 32%. Однак детальний аналіз показав, що Apple насправді заплатила на мільярди менше, ніж було зазначено у податкових зобов'язаннях у фінансовій звітності, підготовленій для інвесторів. Це дає компанії потужний фінансовий стимул брати участь у заплутаних схемах податкового планування, щоб уникати сплати американських податків. Конгрес США може змінити ці стимули, знищивши офшорні податкові лазівки і зміцнивши податкове законодавство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gustin Sam Apple's Tax Avoidance: Evil Scheming, Good Business, or Both?/ Available at: http://www.forbes.com/sites/leesheppard/2013/05/28/how-does-apple-avoid-taxes/
2. Norris Floyd The Corrosive Effect of Apple's Tax Avoidance. Available at: http://www.nytimes.com/2013/05/24/business/making-companies-pay-taxes-the-mccain-way.html
3. Sheppard Lee How Does Apple Avoid Taxes? Available at: http://www.forbes.com/sites/leesheppard/2013/05/28/how-does-apple-avoid-taxes/
4. Weckler Adrian Apple and a big game of 'what if' on EU tax probe Available at: http://www.independent.ie/opinion/comment/apple-and-a-big-game-of-what-if-on-eu-tax-probe-30625561.html
5. Apple Reports Fourth Quarter Results – Available at: http://www.apple.com/pr/library/2013/10/28Apple-Reports-Fourth-Quarter-Results.html.
6. Offshore Profit Shifting and the U.S. Tax Code - Part 2 (Apple Inc.) // Permanent Subcommittee on Investigations. – 2013. – Available at: http://www.hsgac.senate.gov/subcommittees/investigations/hearings/offshore-profit-shifting-and-the-us-tax-code_-part-2.

УДК 330.341.42:339.91

Прушківська Е.В.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного технічного університету

ПЕРВИННИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

THE PRIMARY SECTOR OF THE ECONOMY IN THE NATIONAL AND INTERNATIONAL DIVISION OF LABOR

АНОТАЦІЯ

В статті виокремлюються характерні риси міжнародного поділу праці в умовах глобалізації. Проаналізовано роль первинного сектору економіки в національному та міжнародному поділі праці. Виявлено, що в країнах із трансформаційною економікою технологічна відсталість сільського господарства і промисловості не дозволяє ефективно використовувати сировину, яка видобувається, і переробляти її на товари з більш високою доданою вартістю в національній економіці. Обґрунтовано необхідність переробки продукції первинного сектору в національній економіці та вихід на міжнародні ринки з готовою та конкурентоздатною продукцією.

Ключові слова: первинний сектор, поділ праці, глобальна економіка, національна економіка, зайнятість, структура економіки, цивілізаційний рух.

АННОТАЦИЯ

В статье выделяются характерные черты международного разделения труда в условиях глобализации. Проанализирована роль первичного сектора экономики в национальном и международном разделении труда. Выявлено, что в странах с трансформационной экономикой технологическая отсталость сельского хозяйства и промышленности не позволяет эффективно использовать сырье, которое добывается, и перерабатывать его на товары с более высокой добавленной стоимостью в национальной экономике. Обоснована необходимость переработки продукции первичного сектора в национальной экономике и выход на международные рынки с готовой и конкурентоспособной продукцией.

Ключевые слова: первичный сектор, разделение труда, глобальная экономика, национальная экономика, занятость, структура экономики, цивилизационное движение.

ANNOTATION

The article highlights the characteristic features of the international division of labour in the context of globalization. Analyzed the role of the primary sector in the national and international division of labour. It is revealed that in the countries with transformational economy technological backwardness of agriculture and industry makes effective use of raw materials that are extracted, and to convert it to products with higher value added in the national economy. The necessity of processing products of primary sector in the national economy and the international markets with competitive products.

Keywords: primary sector, the division of labor, global economy, national economy, employment, structure of economy, civilizational movement.

Постановка проблеми. Одним із ключових процесів, які сприяли формуванню просторової структури сучасного світового господарства, є міжнародний поділ праці. Його основним змістом є спеціалізація і кооперація між суб'єктами світових економічних відносин. На сучасному етапі розвитку міжнародний поділ праці і, як наслідок, вся структура світового господарства наскрізно охоплені якісними змінами. Якщо розглядати світове господарство як внутрішню суперечливу єдність національних економік, що пов'язані міжнародним поділом праці, торговельно-виробничими, фінансовими та науково-технічними зв'язками, то слідує, що міжнародний поділ праці як пов'язує, так і роз'єднує національні господарства. В цілому на сучасному етапі міжнародний поділ праці характеризується: розвитком спеціалізації та кооперування виробництва прогресивних технологій, що зумовлює деіндустріалізацію у промислово розвинених країнах; поглибленням спеціалізації у сфері продукування знань та поширення інформації; інтернаціоналізацією сфери послуг; тісним переплетінням продажу послуг з виробництвом і збутом товарів; експортом капіталу; загостренням конкуренції на міжнародних ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародний поділ праці – це закономірність міжнародних економічних відносин, яка означає раціональний спосіб використання суспільної праці в її межах. В цілому поділ праці на міжнародному рівні дає кожному учаснику вигоду незалежно від його рівня економічного розвитку та цивілізаційної стадії. Величина отриманих переваг значно різниться між країнами. В історії економічної думки механізм утворення цих вигод розкрито в теорії порівняльних переваг Д. Рікардо [1]. Але в реальному житті цей процес доволі складний і непрозорий, тому і згодом з'являлися нові теорії, які пояснювали економічну вигоду від міжнародного поділу праці через торгівлю: модель Хекшера-Оліна, парадокс Леонтьєва, теорема Рибчинського та ін. [2, с. 100–127].

На сучасному етапі є значна кількість фундаментальних публікацій та монографій як західних, так вітчизняних вчених, які досліджують проблеми міжнародного поділу праці. Серед найбільш авторитетних зарубіжних авторів слід назвати таких: Дж. Дайнінг, Е. Кар, П. Кругман, Г. Раггі, К. Омає [3–5] та ін. Значний доробок в економічній науці з даної проблематики зробили українські вчені, зокрема, О. Білорус, Я. Жаліло, Н. Кизим, Ю. Макогон, В. Рокоча, А. Філіпенко [6–11] та ін. Але недостатньо висвітленою залишається проблема ролі первинного сектору економіки в міжнарод-

ному та національному поділі праці для країн з різним рівнем економічного розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна просторова структура розміщення продуктивних сил свідчить про деформації структури національної економіки країн із різним рівнем економічного розвитку. Тому дослідження міжнародного поділу праці це не тільки знання теорій міжнародного поділу праці, а й чіткі фахові розрахунки та глибокий аналіз економічних процесів для формування майбутньої стратегії розвитку національної економіки.

Мета статті полягає у виокремленні ролі первинного сектору економіки в національному та міжнародному поділі праці в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливо зазначити, що ефект від участі у міжнародному поділі праці з точки зору окремого експортера чи імпортера не обов'язково співпадає із загальним ефектом для національної економіки. Тобто економічна вигода не співпадає із соціальною вигодою, оскільки зменшується зайнятість в країні. З точки зору інтересів нації, і навіть компаній, важко оцінити не стільки поточні збитки та вигоди, скільки перспективи набуття в подальшому конкурентоздатності національної продукції на світовому ринку. Слід орієнтуватися на те, якими будуть витрати в міру зростання й вдосконалення власного виробництва, оскільки поточні збитки можуть значно перекрити майбутні вигоди.

Про нерівномірність вигод від міжнародного поділу праці може також свідчити залежність розвинених країн від постачання сировини із країн, які розвиваються, і країн із трансформаційною економікою, тобто тих, які мають сировинну орієнтацію експорту.

В більшості країн із розвиненою економікою рівень споживання природних ресурсів більше, ніж їх наявний обсяг. Ресурсний дефіцит покривається за рахунок імпорту переважно із країн, які розвиваються. Значні сировинні потоки рухаються в три основні центри їх переробки: Північну Америку, Західну Європу, Південну та Південно-Східну Азію. Міграційні потоки сировини між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, безпосередньо відображаються і на структурі національної економіки. Зокрема, в країнах із розвиненою економікою, первинний сектор який поєднує галузі, пов'язані із видобутком сировини та її переробкою в напівфабрикати, а також галузі сільського господарства, лісового господарства та рибальства, займає незначну частку (частка ВВП у первинному секторі у загальній структурі складає 0,8–2,1%). Тоді як в країнах, які розвиваються, частка первинного сектору складає 25–60% [12].

З точки зору цивілізаційного руху суспільств первинний сектор був одним із перших в історії людства. До початку промислової революції цей сектор відігравав провідну роль у світовій економіці. В межах первинного сектору основною галуззю було сільське господарство. Сучасний етап цивілізаційного розвитку характеризується постіндустріальною стадією, а домінування первинного сектору в структурі національної економіки свідчить, як правило, про низький рівень економічного розвитку країни. Прикладом цього є країни Африки, в яких більша частина населення зайнята в сільському господарстві, а рівень життя населення залишається вкрай низьким, і економіка має недиверсифіковану структуру. Зазначимо, винятком є країни, в яких первинний сектор містить значну частку видобувних галузей і є основою економіки багатих країн Перської затоки, де економіка має високі темпи економічного зростання та високий рівень життя населення. В цілому країни, які багаті природними ресурсами, а життєздатність національної економіки забезпечується за рахунок експорту сировини на світовий ринок, мають монопрофільну структуру. Така структура призводить до зниження конкурентоздатності інших секторів економіки, посилює залежність від світової кон'юнктури цін на даний ресурс, і в цілому «сировинні доходи» дозволяють функціонувати національній економіці за даної економічної політики, яка породжує застій та стагнацію.

Світова глобальна криза 2007–2008 рр. вкотре продемонструвала, що домінування сировинних галузей у структурі національної економіки є однією із причин нестійкого економічного зростання та її залежності від коливання світової кон'юнктури цін. Зазначимо, що в період сприятливої світової кон'юнктури країни із сировинною спеціалізацією традиційно входять до числа лідерів за темпами економічного зростання (табл. 1).

Аналіз даних в посткризовий період по Україні та Росії свідчить, що в період сприятливої ринкової кон'юнктури темп економічного зростання коливалися в межах 5,9–10% і стрімке падіння в посткризовий період економіки України на 22,7 відсоткових пункти, а Росії – на 16,3 відсоткових пункти. Це є підтвердженням сировинної спрямованості експорту країни та його монопрофільності. Країни Центральної Америки (Нігерія і Колумбія), які є світовими експортерами сировини, демонструють відносно стабільні темпи зростання в докризовий і посткризовий періоди, оскільки мають диверсифіковану структуру експорту, а доходи від сировинного експорту спрямовують на розвиток внутрішньої економіки країни.

В період спаду економічної активності зниження експортних доходів у поєднанні із недиверсифікованою структурою експорту, яка обмежена у внутрішніх джерелах зростання, веде до підвищення ймовірності тривалої стагнації, що спостерігаємо в країнах із трансформаційною економікою. Вирішення даної проблеми лежить у подвійній площині: по-перше,

пасивне очікування покращення стану світового господарства, по-друге, перехід до активної політики управління економічною спеціалізацією на національному рівні. Ретроспективний аналіз світового розвитку свідчить, що це було характерним для періоду Великої депресії 1929–1930 рр., і подібні тенденції ми спостерігаємо і в період глобальної кризи на сучасному етапі.

Таблиця 1

Темпи економічного зростання країн із сировинною орієнтацією експорту в докризовий та посткризовий періоди

Країна	Роки				
	1997	2000	2007	2009	2013
Україна	-3,0	5,9	7,9	-14,8	1,9
Росія	1,4	10,0	8,5	-7,8	1,3
Бразилія	3,4	4,3	6,1	-0,3	2,5
Венесуела	6,4	3,7	8,8	-3,2	1,3
Південно-Африканська Республіка	2,6	4,2	5,6	-1,7	2,0
Нігерія	2,8	5,3	6,8	6,9	5,4
Колумбія	3,4	4,4	6,9	1,7	4,7

Джерело: складено автором за даними [13]

Важливо зазначити, що дана закономірність кризових явищ діє в усіх країнах світу. Не є виключенням і країни із трансформаційною економікою пострадянського простору, які входили в систему міжнародного поділу праці переважно за рахунок експорту сировини. На формування структури економіки цих країн вплинуло, з одного боку, наявність ресурсного потенціалу, а з іншого – технологічна відсталість сільського господарства і промисловості, яка не дозволяє ефективно використовувати сировину, яка видобувається, і переробляти її на товари з більш високою доданою вартістю в національній економіці. Переорієнтація на переробку сировини дозволить покращити рівень поділу праці в національній економіці, а також є потенціалом щодо збільшення ВВП, та в перспективі вихід на міжнародні ринки із готовою продукцією, а не сировиною.

Проаналізуємо частку ВВП та зайнятості у первинному секторі на основі компаративного аналізу країн світу з різним рівнем економічного розвитку в докризовий та посткризовий періоди (табл. 2). Статистичні данні свідчать, що докризовий і посткризовий періоди характеризуються доволі різними тенденціями для розвинених країн, тих країн, що розвиваються, і тих, що мають трансформаційну економіку. Зокрема, країни із трансформаційною економікою в докризовий і посткризовий періоди демонструють стрімке скорочення первинного сектору як за зайнятістю, так і за ВВП. Винятком стала Грузія, в якій відбулося збільшення зайнятості в посткризовий період (55,6%) і зменшення обсягу ВВП із 20% до 8,5%. Пояснення щодо цих показників є здійснення економічних реформ в Грузії та збільшення зайнятості в первинному секторі й зменшення рівня тінізації економіки, а також підтримка розвитку сільськогосподарських виробників. На основі статистичних даних можна було б узагальнити, що країни із трансформаційною економікою рухаються в напрямку постіндустріальної економіки. Але якісні характеристики розвитку економіки цих країн свідчать про протилежне: процеси деіндустріалізації, сировинна орієнтація експорту та переважання торгівлі у структурі сфери послуг, а не галузей із продукування новітніх технологій, що є властивим для постіндустріальної стадії розвитку.

Таблиця 2

Частка ВВП та зайнятості у первинному секторі економіки країн світу за 2002 та 2013 рр.

Країна	2002		2013	
	первинний сектор		первинний сектор	
	Зайнятість, %	ВВП, %	Зайнятість, %	ВВП, %
РОЗВИНЕНІ КРАЇНИ				
Австрія	4	2	5,5	1,6
Канада	3	2	2	1,7
Німеччина	3	1	0,7	0,8
США	2	2	0,7	1,1
Японія	5	1	1,1	3,9
КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ. НОВІ ІНДУСТРІАЛЬНІ КРАЇНИ				
Бразилія	23	9	15,7	5,5
Індія	60	25	49	17,4
Китай	50	18	33,6	10
Мексика	20	5	13,4	3,6
Таїланд	54	11	38,2	12,1
Туреччина	40	13	25,5	8,9
КРАЇНИ ІЗ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЮ ЕКОНОМІКОЮ				
Білорусія	27,6	13	9,4	9,2
Болгарія	26	14	7,1	6,7
Грузія	40	20	55,6	8,5
Литва	20	8	7,9	3,7
Латвія	15	5	8,8	4,9
Естонія	11	6	4,2	3,9
Таджикистан	67	19	48,5	21,1
Росія	11	7,0	9,7	4,2
Україна	**24**	**13**	**5,6**	**9,9**
Казахстан	20	10	25,8	5,2
Світ	**39,7**	**4,0**	**34,5**	**6,0**

Джерело: складено автором за даними [12]

В умовах кризи урядами окремих країн із розвиненою економікою було впроваджено низку антикризових програм щодо стимулювання розвитку реального сектору, оскільки фінансовий сектор, який займав у них «левову» частку, зазнав значного падіння через глобальну фінансову кризу. Це й було основною причиною обґрунтування того явища, яке з огляду на

секторальні зрушення можна було б вважати відходом від теорії постіндустріалізму в розвинених країнах. Але, на наш погляд, розвиток реального сектору національної економіки дозволить збалансувати структуру економіки та знайти внутрішні резерві її розвитку.

Висновки. Необхідно узагальнити, що первинний сектор у національному та міжнародному поділі праці має виконувати роль не тільки сировинного придатку для глобалізованого світу, а й стати основою розвитку національної економіки. Для ефективного входження в структури міжнародного поділу праці необхідним є високоосвічене і патріотично налаштоване керівництво країни, послідовні виважені кроки у здійсненні структурної політики держави, а не механічне пристосування до попиту на продукцію на світових ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения / Д. Рикардо. – М.: Политическая литература, 1955. – 360 с.
2. Волгина Н.А. Международная экономика: [учеб. пособ.] / Н.А. Волгина. – М.: Эксмо, 2006. – 736 с.
3. Ohmae K. The End of Nation / K. Ohmae. – State. – Free Press, 1995. – 520 p.
4. Dunning J.N. The Theory of International Production // The InternationalTrade Journal. – 1988. – № 1. – P. 41–56.
5. Кругман П. Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля (The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade / П. Кругман, М. Фуджита, Э. Венаблс, 1999.
6. Кизим Н. Концентрация экономики и конкурентоспособность стран мира: [монография] / Н. Кизим, В. Горбатов; Ин-т проблем развития общества. – Харьков: ИНЖЭК, 2005. – 274 с.
7. Міжнародні ринки ресурсів: [навч. посіб.] / [А.Б. Яценко, К.С. Мітюшкіна, Т.В. Марена]; ред. Ю. В. Макогон; М во освіти і науки України, Донецький нац. ун-т, Маріупольський держ. гуманітарний ун-т. – К.: Центр учбової літератури, 2005. – 193 с.
8. Транснаціональні корпорації: [навч. посіб.] / Авт. кол.: [В.В. Рокоча, О.В. Плотников, В. Новицкий та ін.]. – К.: Таксон, 2000. – 302 с.
9. Жаліло Я.А. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ: [аналітична доповідь] / Я.А. Жаліло [та ін.]; нац. ін-т стратегічних досліджень; за ред. А.Я. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 103 с.
10. Глобальні стратегії Євросоюзу: [монографія] / [О. Білорус, Ю. Мацейко, І. Вітер]; Київський нац. економ. ун-т ім. В. Гетьмана, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, Міжнародний інститут глобалістики. – К.: КНЕУ, 2009. – 528 с.
11. Філіпенко А. Глобальні форми економічного розвитку: історія і сучасність / А. Філіпенко. – К.: Знання, 2007. – 670 с.
12. Офіційний сайт Центрального розвідувального управління. Factbook [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/lg.html.
13. Офіційний сайт Світового банку. GDP growth (annual%) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?page=1/.

УДК 332.2.012.3(4/9)

Ряснянська А.М.
аспірант кафедри управління земельними ресурсами та кадастру Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ

WORLD EXPERIENCE OF FORMATION LAND OWNERSHIP

АНОТАЦІЯ
Стаття присвячена дослідженню світового досвіду формування власності на землю. Проаналізовано такі аспекти відносин власності, як: форми власності, обмеження розмірів земельних угідь, оцінка землі та відображення земельних ділянок в бухгалтерському обліку. Детально вивчено розвиток орендних відносин у різних країнах світу.
Ключові слова: власність на землю, оренда землі, оцінка землі, світовий досвід, розмір земельних угідь.

АННОТАЦИЯ
Статья посвящена изучению мирового опыта формирования собственности на землю. Проанализированы такие аспекты отношений собственности, как: формы собственности, ограничения размеров земельных угодий, оценка земли и отображение земельных участков в бухгалтерском учете. Детально изучено развитие арендных отношений в разных странах мира.
Ключевые слова: собственность на землю, аренда земли, оценка земли, мировой опыт, размер земельных угодий.

ANNOTATION
The article is devoted to studying international experience of formation land ownership. Analyzed aspects such relations as: ownership, limiting the size of land, land valuation and display of land in accounting. Studied in detail the development of rental relations in the different countries of the world.
Keywords: land ownership, land lease, valuation of land, world experience, size of land.

Постановка проблеми. Земельні ресурси є джерелом національного багатства, від їх використання залежить сталий економічний розвиток країни й рівень життя населення. Нині земельні відносини в Україні залишаються на етапі реформування. Основною метою сучасного реформування земельних відносин є визнання землі товаром. Еволюція земельних відносин у різних країнах світу відбувається по-різному, що обумовлено відмінностями в історичних шляхах розвитку економіки, в рівнях економічного та соціального розвитку країн, у площі та структурі земельних угідь, а також в низці інших факторів. Дослідження зарубіжного досвіду вдосконалення земельних відносин та його адаптація до вітчизняних реалій дасть змогу спрогнозувати розвиток земельних відносин й уникнути небажаних наслідків у процесі реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження зарубіжного досвіду формування відносин власності на землю перебувають у полі зору вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Ю. Білик, А. Даниленко, А. Данкевич, В. Галушко, О. Нечипоренко, О. Конотопцев, О. Барановський, О. Коник, А. Мартин, М. Хвесик та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість матеріалів досліджень з даної тематики, вивчення світового досвіду у розрізі відносин власності на землю залишається актуальним та потребує подальшого розгляду.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб узагальнити зарубіжний досвід формування відносин власності на землю та визначити на цій основі пріоритетні напрями їх удосконалення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення світового досвіду можливе за багатьма напрямами: наявність вільного ринку землі, форми власності, частка орендованих земель, розміри сільськогосподарських підприємств, максимальна площа зосереджена в руках одного власника, ціна землі тощо.

Почати доцільно з того, що у кожній країні різна загальна земельна площа, а, відповідно, і різна площа сільськогосподарських угідь. У більшості країн кількість сільськогосподарських земель фіксована. Можливість для розширення сільськогосподарських угідь незначна або взагалі відсутня. В Україні ж є така можливість завдяки такій категорії земель, як землі запасу та землі, не надані у власність та постійне користування, площа яких складає 10791,0 тис. га, з них сільськогосподарських земель – 4514,2 тис. га.

Якщо по різним країнам порівняти площу ріллі з виробництвом зернових, то не завжди ця залежність є прямо пропорційною. Це обумовлено способами ведення сільського господарства: екстенсивним і інтенсивним. В Україні більшість підприємств у сільському господарстві, на жаль, розвиваються екстенсивним шляхом за рахунок розширення площ, адже орні землі складають більше 50% країни, причому близько 40% сільськогосподарських угідь перебувають у власності громадян у вигляді земельних часток (паїв), які вони не в змозі обробляти власними зусиллями. Порівняємо рівень розораності і обсяг виробництва зернових і зернобобових у різних країнах світу (табл. 1).

З таблиці бачимо, що рівень розораності території представлених країн має досить широку амплітуду коливання від 4,6% (Канада) і 6,5% (Фінляндія) до 53,9% (Україна) і 55,7% (Данія). Причому обсяг виробництва зернових та зернобобових змінюється від 0,9 млн т при рівні розораності 9,7% у Швейцарії до

545,7 млн т при розораності 11,1% у Китаї. Проте варто врахувати, що площа ріллі у Швейцарії 400 тис. га, а в Китаї – 106500 тис. га. Тож, можемо зробити висновок, що обсяг виробництва зернових і зернобобових більшою мірою залежить від площі ріллі, ніж від рівня розораності. Хоча при майже однаковій площі ріллі, наприклад у Китаї (106500 тис. га), Російській Федерації (119800 тис. га) та у Сполучених Штатах Америки (155100 тис. га) виробництво вказаних культур дуже відрізняється і становить 545,7 млн т, 71,0 млн т і 359,3 млн т відповідно. Тобто ми знову приходимо до висновку, що першочергове значення має спосіб ведення сільського господарства. Залежність виробництва зернових і зернобобових різних країн від площі ріллі зображена на рис. 1.

Таблиця 1

Порівняння рівня розораності й обсягу виробництва зернових і зернобобових у різних країнах світу [1]

Країна	Загальна площа, тис. га	Площа ріллі, тис. га	Розораність, території, %	Виробництво зернових і зернобобових, млн т
Австрія	8 390	1 400	16,7	5,2
Аргентина	278 000	39 300	14,1	41,4
Білорусь	20 760	5 500	26,5	9,2
Болгарія	11 100	3 300	29,7	7,0
Бразилія	851 100	72 600	8,5	92,7
Великобританія	24 290	6 200	25,5	20,2
Греція	13 200	2 500	18,9	4,3
Данія	4 310	2 400	55,7	9,5
Іспанія	50 600	12 400	24,5	17,3
Італія	30 130	7 100	23,6	19,2
Казахстан	272 490	22 900	8,4	12,9
Канада	997 060	45 900	4,6	57,1
Китай	959 600	106 500	11,1	545,7
Нідерланди	4 150	1 000	24,1	1,7
Німеччина	35 700	11 800	33,1	45,2
Польща	31 270	10 900	34,9	28,8
Російська Федерація	1 707 540	119 800	7,0	71,0
Румунія	23 840	8 800	36,9	12,9
США	962 910	155 100	16,1	359,3
Україна	**60 350**	**32 500**	**53,9**	**46,2**
Угорщина	9 300	4 400	47,3	10,1
Фінляндія	33 820	2 200	6,5	3,7
Франція	55 150	18 300	33,2	71,9
Швейцарія	4 130	400	9,7	0,9
Швеція	45 000	2 600	5,8	5,1

**узагальнено автором*

У розвинених країнах уже давно вдало застосовують прогресивні технології у сільському господарстві: новітні способи ведення землеробства (точне, органічне, землеробство, системи No-till тощо), високопродуктивні сорти культур, оновлений машинно-тракторний парк та інші заходи, які значно підвищують ефективність ведення сільського господарства.

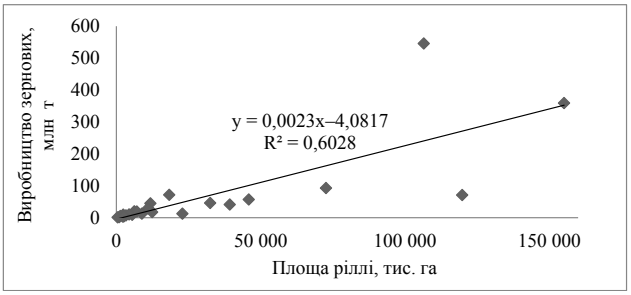


Рис. 1. Залежність виробництва зернових і зернобобових від площі ріллі

** розраховано автором*

У нашій країні у науково-дослідних інститутах рослинництва, зокрема в Інституті рослинництва імені В.Я. Юр'єва НААН України, постійно проводиться успішна робота по виведенню нових сортів і гібридів, по підвищенню урожайності сільськогосподарських культур, по розробці високоефективних систем насінництва сільськогосподарських культур та інше. Також в Україні розвивається органічне землеробство, хоча дуже повільно, адже процес формування законодавчої бази тривалий і громіздкий, сертифікація вимагає відповідних погоджень із міжнародними структурами, оскільки першочергово постає завдання налагодити експорт органічних продуктів, а власного досвіду на все це не вистачає. Найбільші органічні аграрні масиви знаходяться у Вінницькій та Полтавській областях. Усе більшого застосування в Україні набувають системи точного землеробства. Вони базуються на новому погляді на сільське господарство, в якому сільськогосподарське поле, неоднорідне за рельєфом, агрохімічному вмісту поживних речовин, потребує застосування на кожній ділянці найбільш ефективних агротехнологій. Сьогодні вже достатньо широко використовують у сучасних технологіях бортові комп'ютерні системи, GPS-приймачі, засоби дистанційного зондування, геоінформаційні системи [2].

Проте стрімкий і повномасштабний розвиток українського сільського господарства стримує недостатня державна підтримка, низька рентабельність виробництва, а також незавершеність земельного реформування. В очікуванні зняття мораторію на продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, селяни не здають належні їм земельні частки (паї) або ж заключають короткострокові договори оренди. Через це орендарі відмовляються використовувати землю раціонально, адже не відчувають себе господарями на ній.

Дослідивши досвід розвинених країн світу у галузі формування власності на землю, можемо зробити певні узагальнення.

По-перше, земля у більшості країн є об'єктом приватної власності. Виключення становлять Ізраїль, де уся земля належить державі, а її використання перебуває під суворим державним контролем [3]; Китай, де держава офіційно підтримує державну і колективну власність у сільському господарстві й заперечує будь-яку можливу еволюцію в напрямі приватної власності на землю і приватнопідприємницьку діяльність у сільському господарстві [4]; Великобританія, в якій формально вся земля належить королівській родині, але права на володіння нею вільно продаються, що дає змогу використовувати її досить ефективно. Водночас змінити цільове використання земельної ділянки тут дуже складно. Власникам землі заборонено продавати її іноземцям [5].

По-друге, власність на землі сільськогосподарського призначення майже у всіх країнах є обмеженою. Наприклад, у країнах Європи держава регулює і обмежує приватну власність на землю: максимальну величину земельної власності на сім'ю встановлено в Румунії – 100 га, в Угорщині – 300 га на особу, в Болгарії сім'я може мати у власності не більше 30 га, а в районах інтенсивного землеробства не більше 20 га [6]. В інших країнах діє обмеження щодо продажу земель сільськогосподарського призначення іноземцям: у Польщі діє 12-річний мораторій на продаж таких земель; у Новій Зеландії дозвіл на купівлю або навіть оренду іноземцями ділянки землі площею понад 2 га може надати лише спеціальний трибунал з охорони землі, рішення якого потребує детального обґрунтування; у Канаді іноземець може мати у власності не більше ніж 8 га сільськогосподарських угідь.

Земельною політикою розвинених країн світу передбачаються заходи щодо недопущення зосередження в одних руках занадто великих земельних масивів: у Данії закон встановлює верхню межу розміру власного і орендованого землекористування – 150 га сільськогосподарських угідь. Виняток робиться у випадку, якщо фермер доведе, що за специфікою його виробництва потрібно більше землі і ніхто із селян не проти цього. До бажаючих придбати додаткову земельну ділянку ставляться певні вимоги. У Німеччині жодна ділянка не повинна бути меншою за 1 га. Максимальна площа у користуванні – від 400 до 500 га. Досить часто необхідною умовою для набуття права оренди або права придбання земельної ділянки є вимога, щоб орендар або покупець був місцевим жителем, мав професійну підготовку, досвід роботи і необхідний капітал для ефективного використання земель, які він отримує у власність або користування (Данія, Німеччина, Фінляндія, Нідерланди, Італія).

По-третє, основною рисою формування власності на землю в країнах світу є широке застосування оренди землі.

Умови оренди земель сільськогосподарського призначення в різних країнах світу наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Порівняння умов оренди земель сільськогосподарського призначення в різних країнах світу [7]

Країна	Термін дії договору оренди	Орендна плата
Бельгія	мінімум – 12 років, максимум – 99 років	встановлюється законодавством
Греція, Ірландія	мінімум – 3-4 роки	визначається ринком
Данія	максимум – 30 років	визначається ринком
Ізраїль	максимум – 99 років	визначається ринком
Іспанія	мінімум – 6 років, максимум – 15 років	на підставі державних стандартів
Італія	мінімальний термін – 15 років для низинних земель, а для гірських – 6 років	із стандартів, які встановлює влада
Люксембург	мінімум – 6 років для земельної ділянки, 8 років – для всього господарства	визначається ринком
Нідерланди	мінімум – 6 років для земельної ділянки без споруд, 12 років – для всього господарства	визначається законодавчо
Німеччина	суд по с. -г. спорах може продовжити термін максимум на 12 років для окремих ділянок землі, і на 18 років щодо господарства в цілому	визначається ринком
Норвегія	при укладанні орендних договорів строком більш, ніж на 10 років потрібен дозвіл влади	визначається ринком
Португалія	мінімум 10 років для тих, хто застосовує найману працю, 7 років без найманої праці	на підставі державних стандартів
Україна	максимум 50 років	встановлено законодавством
Франція	мінімум – 12 років, максимум – 25 років	визначається законодавчо
Швейцарія	мінімум 6 років для землі без будівель, 9 років для всього господарства з будівлями	визначається законодавчо
Швеція	мінімум – 10 років	орендна плата 7–9% вартості реалізованої продукції
Японія	мінімум – 20 років	на підставі державних стандартів

**узагальнено автором*

Варто зазначити, що терміни оренди у різних країнах є неоднаковими: багатьох з них встановлюються мінімально і максимально допустимі строки. До країн, в яких встановлено обидва строки, належать Бельгія (мінімум – 12 років, максимум – 99 років), Іспанія (мінімальний строк – 6 років, а максимальний – 15 років) і Франція (мінімум – 12 років, максимум – 25 років). У той же час у Греції, Ірландії і Португалії визначені тільки мінімальні строки оренди (які дорівнюють відповідно 4,3 і 7 років), а в Данії, Україні та Японії, навпаки, – максимальні (30, 50 і 20 років). У США особливий порядок оренди земель – договір укладається, як правило, на один рік, ставки орендної плати визначаються ринком. Варто звернути увагу на досвід країн, в яких термін оренди залежить від додаткових умов: різні терміни оренди для окремої земельної ділянки та для всього господарства (Люксембург, Нідерланди, Швейцарія – 6 і 9, 6 і 12, 6 і 9 років відповідно), для низинних і гірських земель (Італія – 15 і 6 років відповідно), для тих, хто застосовує найману працю і без найманої праці (Португалія – 10 і 7 років відповідно).

Наступною світовою закономірністю у галузі відносин власності на землі сільськогосподарського призначення можна виділити збільшення господарств і консолідацію земель. Ці заходи реалізуються як за рахунок ринкових відносин, так і державної політики. Особливо це стосується країн Євросоюзу, в яких активно відбувається процес викупу малих господарств і продаж їх більш крупним, тобто укрупнення ферм, а також ліквідація черезсмужжя.

Важливим питанням в галузі відносин власності на землі сільськогосподарського призначення є розмір сільськогосподарських підприємств. Аграрною політикою розвинених країн світу передбачаються заходи щодо недопущення зосередження в одних руках занадто великих земельних масивів. В Україні законом встановлена максимальна дозволена площа сільськогосподарських угідь у власності однієї особи – 100 га, в Польщі – 300 га, але, враховуючі успадковані землі до 500 га, в Німеччині залежно від умов федеральних земель – 400-500 га, в Угорщині – до 300 га, в Румунії – до 200 га. Мінімальна площа землеволодіння встановлена в Німеччині – 1 га, в Польщі – 1 га і в Японії – 0,5 га. В Україні мінімальна площа у власності не встановлена. Обмеження площ сільськогосподарських угідь у власності наведено у таблиці 3.

Крім оренди, важливим аспектом відносин власності на землю є іпотека землі, яка широко використовується в країнах Східної Європи. Законодавство Чехії та Словаччини передбачає застосування так званих «стін захисту», тобто відокремлення від інших видів діяльності банку всіх операцій, пов'язаних з іпотекою. У Польщі і Угорщині створені спеціалізовані іпотечні банки. В Угорщині державний іпотечний банк надає тільки довгострокові кредити (не менше як на п'ять років). Окрім нього, функціонує ще один ліцензований банк, що надає іпотеку. В сучасній Німеччині іпотечна позика не може перевищувати 3/5 вартості земельної ділянки, яка заставляється [8].

Таблиця 3

Обмеження площ сільськогосподарських угідь у власності в різних країнах

Країна	Мінімальна площа земель у власності за законом	Максимальна площа земель у власності за законом
Польща	не існує	500 га
Німеччина	1 га	400-500 га – залежно від умов федеральних земель
Угорщина	не існує	300 га
Польща	1 га	до 300 га, а із спадком – до 500 га
Іспанія	не існує	250 га, для зрошуваних земель – 50 га, для пасовищ – 1000 га
Румунія	не існує	200 га
Данія	не існує	150 га
Франція	не існує	для орендарів 200 га
Україна	не існує	100 га
Болгарія	не існує	30 га
Японія	0,5 га	3 га
США	реалізацією продукції на 1000 доларів	не існує
Англія	не існує	не існує

**узагальнено автором*

Варто зазначити, що хоча в Україні наразі йде маркетизація земель сільськогосподарського призначення, та все ж таки про повноцінний ринок говорити зарано. Як вже зазначалося, земля є основним засобом виробництва у сільському господарстві. Також з економічної теорії загальновідомо, що земля – це капітал. Та в українському бухгалтерському обліку з приводу цього є певні проблеми. Згідно з п. 22 П (С)БО № 7 «Основні засоби», земельні ділянки визначаються активами, обліковуються у складі основних засобів, але не амортизуються. У Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств для обліку й узагальнення інформації про наявність і рух земель відведено субрахунок 101 «Земельні ділянки» у складі рахунка 10 «Основні засоби» [9]. Проте нині в сільськогосподарських підприємствах спостерігається дуже низький рівень бухгалтерського обліку операцій із земельними ресурсами, а в деяких господарствах і відсутність такого обліку взагалі. Причина – відсутність доступної методики бухгалтерського обліку земель, немає рекомендацій із питань відображення земельних ресурсів у звітності, розроблених первинних документів для усіх видів господарських

операцій із земельними ділянками на агропідприємствах [10].

Відповідно до Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО), земельні ділянки мають оцінюватися за справедливою вартістю. За даними п. 31 МСБО 16 «Основні засоби», справедлива вартість земель ототожнюється з їх ринковою вартістю та визначається при проведенні оціночної експертизи, яку здебільшого проводять професійні оцінювачі. Тобто оцінювання земельних ділянок для цілей бухгалтерського обліку має проводитися за експертною оцінкою [11].

Нагадаємо, що існують два головні способи оцінки вартості земельної ділянки: на основі розрахунку потенційної продуктивності кожної земельної ділянки (головним чином даний спосіб застосовується для цілей оподаткування землі, в Україні це – нормативна грошова оцінка земельних ділянок) та на ринковій основі [12, с. 29-32]. У Швеції та Великобританії, де податку на сільськогосподарську землю немає, оцінка земель здійснюється лише на ринковій основі. У Франції, Німеччині та Італії для цілей здійснення будь-яких трансакцій з землею, іпотеки або виплати компенсації у випадку відчуження землі використовується виключно ринкова ціна земельної ділянки.

Так як в Україні заборонено купівлю-продаж земельних ділянок сільськогосподарського призначення, для визначення орендної плати, розміру земельного податку використовується нормативна грошова оцінка, яка у 2014 р. у середньому по країні була на рівні 773,19 грн/га. Цей показник дуже малий, порівняно з ринковою вартістю інших країн світу (рис. 2).

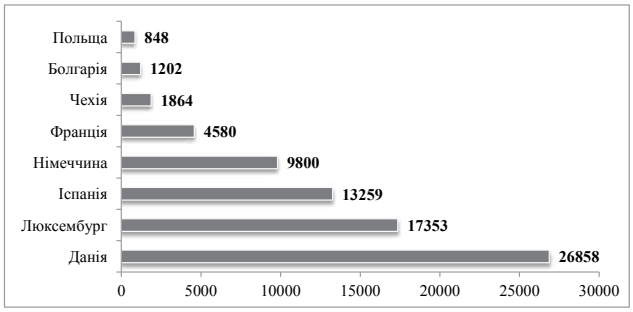


Рис. 2. Середня ціна на сільськогосподарські угіддя у країнах ЄС, євро/га [13]

Так, ринкова вартість сільськогосподарських угідь країн ЄС коливається від 848 євро/га у Польщі до 26858 євро/га в Данії.

Висновки з проведеного дослідження. Найскладнішою проблемою земельного реформування є ринок земель сільськогосподарського призначення. Проте здебільшого під цим поняттям розуміють виключно купівлю-продаж землі, хоча насправді до ринкових відносин також належать оренда та іпотека землі. На нашу думку, Україна ще не готова до повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення: слабка законодавча база і відсутність організаційного механізму унеможливлюють його функціонування. Та все ж таки необхідно прагнути до формування повнофункціонального ринку земель з усіма його складовими. А доки не будуть напрацьовані законодавче підґрунтя та організаційний механізм ринку земель сільськогосподарського призначення, варто активно розвивати орендні відносини. Адже звертаючись до досвіду зарубіжних країн, розуміємо, що оренда земель сільськогосподарського призначення є ефективним різновидом ринкових відносин і альтернативою купівлі-продажу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сільське господарство України (статистичний збірник) за 2013 рік / [відп. за вип. О.М. Прокопенко]. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – С. 79.
2. Ласло О.О. Впровадження технологій точного землеробства в Україні / О.О. Ласло // Вісник Полтавської державної аграрної академії, 2011. – № 1. – С. 49-50.
3. Черевко Г. Інтенсифікація сільського господарства: приклад Ізраїлю / Г. Черевко // Агроінком. – 2004. – № 5-6. – С. 82-88.
4. Ткачук Л.В. Консолідація земель: ефективне використання та охорона в умовах трансформації земельних відносин: монографія / Л.В. Ткачук. – Львів: Львів. нац. аграр. ун-т, 2009. – С. 63.
5. Property Market Report. – London: Valuation Office. – Spring 2001. – P. 219.
6. Квітка Г. Досвід землеволодіння: аграріям об'єднаної Європи затісно господарювати / Г. Квітка // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 8. – С. 40-46.
7. Макаренко А.П. Теорія і практика державного регулювання в аграрній сфері: монографія / А.П. Макаренко. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. – С. 206.
8. Паламарчук Л.В. Деякі аспекти організації іпотеки землі за кордоном / Л.В. Паламарчук // Землевпорядкування. – 2003. – № 1. – С. 54-57.
9. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом МФУ від 27.04.2000 р. № 92.
10. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки: [монографія] / В.М. Жук. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – С. 409-436.
11. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби IASB»: Міжнародний документ від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_014/paran2#n2.
12. Проблеми становлення та функціонування ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні / В.І. Артюшин, М.І. Кобець, М.І. Пугачов. За ред. Марчіна Свєнчіцкі. – К.: Аналітично-дорадчий центр Блакитної стрічки ПРООН, 2007. – С. 16.
13. Ciaian P. Institutional Factors Affecting Agricultural Land Markets / P. Ciaian, d'Artis Kancs, J. Swinnen, K. Herck, L. Vranken. – Brussels: Centre for European Policy Studies 2012. – 22 p.

УДК 339.923:658.11

Сіренко М.Ю.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Цисар І.О.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД: ПОНЯТТЯ, СКЛАДОВІ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ

THE COMPETITIVE ENVIRONMENT OF THE ENTERPRISE – SUBJECT OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY: NOTION, COMPONENTS AND METHODS OF ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття «конкурентне середовище» та «конкурентне середовище суб'єкта ЗЕД». Визначено чинники і фактори, що впливають на формування конкурентного середовища суб'єкта ЗЕД. Досліджено структуру конкурентного середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД. Розглянуто методичні засади аналізу конкурентного середовища та обґрунтовано доцільність використання SWOT-аналізу та PEST-аналізу.

Ключові слова: конкурентне середовище, суб'єкт ЗЕД, фактори конкурентного середовища підприємства, аналіз конкурентного середовища.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты понятия «конкурентная среда» и «конкурентная среда субъекта ВЭД». Определены факторы и факторы, влияющие на формирование конкурентной среды субъекта ВЭД. Исследована структура конкурентной среды предприятия – субъекта ВЭД. Рассмотрены методические основы анализа конкурентной среды и обоснована целесообразность использования SWOT-анализа и PEST-анализа.

Ключевые слова: конкурентная среда, субъект ВЭД, факторы конкурентной среды предприятия, анализ конкурентной среды.

ANNOTATION

The article deals with the concept of «competitive environment» and «competitive environment of the trade community». Factors and factors affecting its formation the competitive environment of the trade community. The structure of the competitive environment of the company – the trade community. Methodical principles of the analysis of the competitive environment and the expediency of using SWOT-analysis and PES-analysis.

Keywords: competitive environment, an economic activity, competitive factors medium enterprises, analysis of the competitive environment.

Постановка проблеми. У сучасних умовах є гостра потреба в поглибленні теоретичних досліджень конкурентного середовища як головної ознаки, необхідного та важливого елементу сучасної економіки. Актуальність дослідження проблеми формування конкурентного середовища в Україні визначається необхідністю підвищення її міжнародної конкурентоспроможності. Сучасне конкурентне середовище підприємств – суб'єктів ЗЕД характеризується надзвичайно високим ступенем складності, динамізму і невизначеності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз праць таких вчених, як Г.Л. Азоєв, А.М. Грод, Л.М. Кириченко, Ю.Г. Козак, С.С. Ніколенко, М. Портер, Р.В.Рибальченко, Г.М. Филюк дозволив виявити, що усі вони оцінюють конкуренцію на основі аналізу ринкової структури. Пропонують розраховувати коефіцієнт конкурентного середовища підприємств на основі визначення кількості підприємств на ринку, досліджують поняття конкурентного середовища підприємств, але не враховують специфіку діяльності суб'єктів ЗЕД.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень та науково-методичних рекомендацій щодо комплексного аналізу конкурентного середовища суб'єктів ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні визначення конкурентного середовища. Так, Л.М. Кириченко та Т. Омеляненко визначають конкурентне середовище як результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ринку, який визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загальну ринкову ситуацію. Важливим є те, що конкурентне середовище утворюється не лише і не стільки власне суб'єктами ринку, взаємодія яких викликає суперництво, але в першу чергу – відносинами між ними [3, с. 19; 6, с. 77].

За визначенням А.М. Грод, конкурентне середовище – це складна економічна категорія, яка характеризує взаємодію окремих суб'єктів господарювання, держави, інститутів колективного захисту, факторів зовнішнього і внутрішнього впливу на умови економічної діяльності, що визначають відповідний рівень економічного суперництва та вагомість впливу окремих економічних агентів на загальну ринкову ситуацію [2, с. 47].

Відомий російський вчений Г. Азоєв визначає зовнішнє конкурентне середовище як сукупність суб'єктів ринку та їх відносин, що виникають при конкурентній боротьбі та визначають інтенсивність конкуренції [1, с. 208]. Інколи дослідники зміст поняття «конкурентне середовище» розкривають сукупністю умов, що визначаються структурними та поведінковими показниками, які характеризують ступінь кон-

курентності ринку. Важливим є те, що конкурентне середовище утворюється не лише і не стільки власне суб'єктами ЗЕД, взаємодія яких викликає суперництво, але в першу чергу – відносинами між ними.

Часто конкурентне середовище підприємства ототожнюють з його маркетинговим середовищем, яке включає сукупність суб'єктів і факторів ринку, що впливають на відносини між виробником (продавцем) і споживачем продукції, хоча конкурентні відносини мають свою специфіку. Вони визначають багато маркетингових характеристик: обсяг продаж, ціни, умови реалізації тощо [9, с. 20]. Особливості конкурентного оточення визначають ступінь розвитку ринку і складність роботи на ньому. Крізь призму взаємовідносин між підприємствами найчастіше проявляються зміни, які відбуваються на ринку, тому що саме суперництво є основою рушійною силою ринкових процесів.

На рисунку 1 розглянемо типи конкурентного середовища підприємства на ринках.

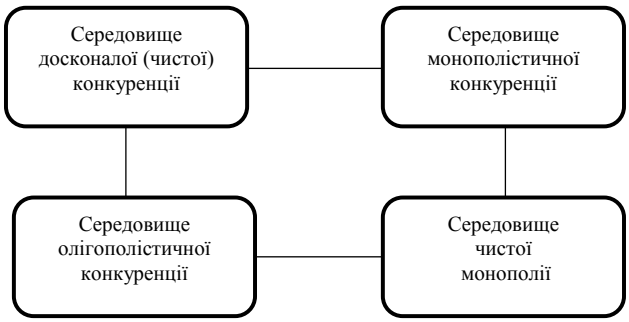


Рис. 1. Типи конкурентного середовища підприємства на ринках [4, с. 383-387]

Середовище досконалої (чистої) конкуренції характеризує ринок чотирма основними рисами: по-перше, продукція фірм ідентична, а тому покупцям байдуже, продукцію якої фірми їм купувати. По-друге, в умовах досконалої конкуренції ні покупці, ні продавці не можуть впливати на поточну ринкову ціну товару. По-третє, на ринку досконалої конкуренції усі види ресурсів повністю мобільні. По-четверте, досконала конкуренція характеризується станом досконалого знання.

Середовище монополістичної конкуренції передбачає необхідність вирішення певних завдань у маркетинговій політиці підприємства.

Особливості середовища олігополістичної конкуренції визначаються низкою можливих напрямів конкурентної боротьби, серед яких на практиці найчастіше реалізуються такі: агресивна реакція на зміни цін, організація таємних альянсів, лідерство у цінах, активна нецінова конкуренція, яка визначається неможливістю досягати бажаних результатів за допомогою маніпуляції цінами.

Середовище чистої монополії характеризується тим, що на практиці монополіст змушений конкурувати за збереження свого привілейованого становища на ринку. При цьому проводяться такі заходи:

– підвищення вхідних бар'єрів у галузь;

– конкуренція з нововведеннями в суміжних галузях;

– протидія товарам-замінникам;

– для монополіста, який діє на міжнародному ринку, конкуренція з імпортною продукцією неминуча.

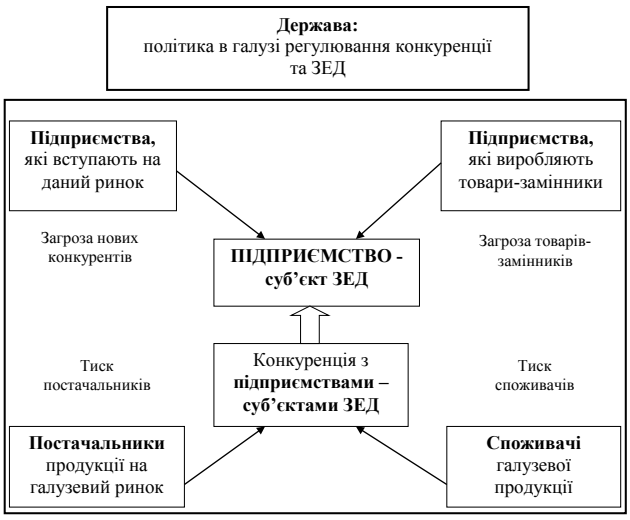


Рис. 2. Структура конкурентного середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД

**доповнено [4, с. 388]*

На рисунку 2 визначено фактори, що впливають на формування конкурентного середовища:

– держава та її політика в галузі регулювання конкуренції;

– підприємства, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу;

– споживачі продукції, які чинять тиск на підприємства галузі;

– постачальники сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на галузевий ринок;

– виробники товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку;

– безпосередньо підприємства виробники (продавці) продукції.

Без аналізу цих факторів, які формують систему конкурентного середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД, неможлива практична робота на зовнішньому ринку.

На нашу думку, методичні засади аналізу конкурентного середовища суб'єкта ЗЕД включають у себе основні методи стратегічного аналізу: SWOT-аналіз та PEST-аналіз [5, с. 211].

SWOT-аналіз створений для того, щоб оцінити ситуацію на конкурентному ринку і виявити можливості підприємства. SWOT-аналіз дозволяє визначити сильні, слабкі сторони підприємства, а також, виходячи з можливостей і загроз, вибрати правильну стратегію розвитку.

SWOT-аналіз є важливою процедурою, яку використовують для діагностики вихідного стану, невикористаних ресурсів і загроз діяльності підприємства.

Методика цього аналізу є дуже ефективною, доступною і недорогою у використанні.

SWOT-аналіз дозволяє систематизувати наявну інформацію і побачити ясну картину того, що відбувається, завдяки чому можна прийняти грамотне управлінське рішення.

SWOT-аналіз потрібно проводити з урахуванням думки всіх найважливіших працівників підприємства, тому що аналіз повинен бути великим і повинен допомогти визначити навіть ті слабкі сторони, які можуть виявитися надалі, коли конкуренти почнуть впливати на них.

Зовнішнє середовище складається з макросередовища (уряд, економіка, наука, техніка тощо) і мікросередовища (постачальники, покупці, конкуренти тощо).

У міру того, як став розвиватися стратегічний маркетинг, мікросередовище стала включати в себе усі зацікавлені групи, які знаходяться під впливом чи можуть впливати на діяльність підприємства.

Стратегічними чинниками макросередовища прийнято вважати ті напрями її розвитку, які мають високу ймовірність бути реалізованими, і високу ймовірність впливу на діяльність підприємства [7, с. 390]. Оскільки кількість таких факторів чимала, то в рамках аналізу можна обмежитися тими чинниками, вплив яких на організацію найбільш помітний. Аналіз таких чинників отримав назву PEST-аналіз

Аналіз PEST-факторів дає безліч переваг:

– у дослідників PEST-факторів виникає більш глибоке бачення зовнішнього оточення;

– аналітик, здатний точно проаналізувати всі фактори, отримує цілісну картину зовнішнього оточення;

– тощо [6, с. 198].

Висновки. Конкурентне середовище – це складна економічна категорія, яка характеризує взаємодію окремих суб'єктів господарювання, держави, інститутів колективного захисту, факторів зовнішнього і внутрішнього впливу на умови економічної діяльності, що визначають відповідний рівень економічного суперництва та вагомість впливу окремих економічних агентів на загальну ринкову ситуацію.

До структури конкурентного середовища підприємства – суб'єкта ЗЕД можна віднести: державу та її політику в галузі регулювання конкуренції; підприємства, які вступають на ринок і які загострюють конкурентну боротьбу; споживачів продукції, які чинять тиск на підприємства галузі; постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів на галузевий ринок; виробників товарів-замінників, які займають частину галузевого ринку; безпосередньо підприємства – виробники (продавці) продукції.

Для аналізу конкурентного середовища підприємств – суб'єктів ЗЕД застосовуються SWOT-аналіз та PEST-аналіз.

Таким чином, конкурентне середовище суб'єктів ЗЕД – це результат і умови взаємодії великої кількості суб'єктів ЗЕД, що визначає відповідний рівень економічного суперництва і можливість впливу окремих економічних агентів на загальноринкову ситуацію.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев, Л.М. Кириченко, С.С. Ніколенко – М.: Центр экономики и маркетинга, 2006. – 208 с.
2. Грод А.М. Оцінка стану конкурентного середовища на ринку меблевої продукції та основні напрями його розвитку / А.М. Грод // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9 (111) – С. 46-54.
3. Кириченко Л.М. Методичні підходи щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств / Л.М. Кириченко // Конкуренція. – 2007. – № 3. – С. 19.
4. Козак Ю.Г. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств / Ю. Г. Козак, Н.С. Логінова, І.Ю. Сіваченко // Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – 2006. – С. 382-389.
5. Ніколенко С.С. Оцінка конкурентного середовища торговельного підприємства / С.С. Ніколенко, Л.М. Кириченко // Економічний простір. – 2012. – № 60. – С. 207-219.
6. Омельяненко Т.В. Виробнича стратегія та конкурентні переваги підприємства / Т.В. Омельяненко // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. пр. – К.: КНЕУ, 2009. – Вип. 24-25. – С. 73-84.
7. Портер М. Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основи, 1997. – 390 с.
8. Рибальченко Н.А. Аналіз конкурентного середовища аграрних підприємств // Актуальні проблеми гуманізації управління та регулювання економіки // Вісник ХНУ ім. В.Н. Каразіна. – Випуск № 612. – Харків, 2007. – С. 197-205.
9. Филюк Г.М. Оцінка конкурентного підприємницького середовища в Україні: методологічні аспекти / Г.М. Филюк // Вісник національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. Економіка. – 2011. – № 124-125. – С. 19-21.

УДК 339.72

Сльозко О.О.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МБРР ТА ЄБРР В УКРАЇНІ

ESTIMATION OF INVESTMENT PROJECTS OF THE IBRD AND THE EBRD IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті оцінюється ефективність інвестиційних проектів МБРР та ЄБРР в Україні, визначаються переваги та недоліки, сильні та слабкі сторони співробітництва України з МФО. Виявляються чинники, які перешкоджають розвитку ефективної співпраці. Аналізуються окремі проекти та окремі групи проектів (енергетичні, транспортні, інфраструктурні, підтримка виробничої сфери).

Ключові слова: ефективність інвестиційних проектів, ЄБРР, МБРР, Світовий Банк, МФО.

АННОТАЦИЯ

В статье оценивается эффективность инвестиционных проектов МБРРи ЕБРР в Украине, определяются преимущества и недостатки, сильные и слабые стороны сотрудничества Украины с МФО. Определяются факторы, которые мешают развитию эффективного сотрудничества. Анализируются конкретные группы проектов (энергетические, транспортне, инфраструктурные, поддержка производственной сферы).

Ключевые слова: эффективность инвестиционных проектов, ЕБРР, МБРР, Мировой Банк, МФО.

ANNOTATION

This article assesses the effectiveness of investment projects MBRR and EBRD in Ukraine, defined the advantages and disadvantages, strengths and weaknesses of Ukraine's cooperation with IFIs. The factors that hinder the development of effective cooperation. Analyzed specific groups of projects (energy, transport, infrastructure, support for the production sector).

Keywords: efficiency of investment projects, EBRD, IBRD, World Bank, MFI.

Постановка проблеми. Світовий банк є основним партнером України в галузі розвитку. З урахуванням цієї нової позики на підтримку реформ у державному бюджеті поточний загальний обсяг фінансової допомоги МБРР становитиме близько 4 (чотирьох) мільярдів доларів США. Позики на політику розвитку спрямовуються на підтримку критичних реформ, які нещодавно реалізовувалися урядом, а свої поточні інвестиційні проекти в Україні Світовий банк спрямовує на підвищення якості базових державних послуг, які надаються усім українцям: водопостачання, водовідведення, теплопостачання, електропостачання, реконструкція доріг, модернізація систем соціальної підтримки та охорони здоров'я населення. З моменту приєднання України до Світового банку в 1992 році сукупний розмір зобов'язань банку в країні сягнув понад 9 мільярдів доларів США в рамках 45 проектів і програм.

Важливим кредитором України, що впроваджує комерційні проекти, переважно у приватному секторі економіки є ЄБРР. На сьогодні наша країна розглядає співробітництво з Європейським банком реконструкції та розвитку як один із перспективних напрямів міжнародного фінансово-економічного співробітництва [1].

Аналіз останніх досліджень. Останні півтора року Київ постійно просить у світової спільноти додаткові ресурси – **на відновлення зруйнованої інфраструктури Донбасу, реалізацію реформ, покриття дефіциту бюджету, поповнення золотовалютних резервів.** І, незважаючи на претензії з боку міжнародних інституцій, Україна отримує позикові кошти. В умовах відтоку інвестицій ці ресурси стали чи не єдиним фінансовим потоком, за рахунок якого можна було якось підживлювати українську економіку. Виявляється, це не так. **Міжнародні донори виділяють фінансування, але українська сторона використовує його не повною мірою. Вибірка міжнародних коштів дуже низька.**

Станом на 1 серпня 2015 року вона склала 41% від помісячного розпису спецфонду держбюджету за цей період, або 22% річного плану.

Саме з цієї причини може призупинитися реалізація двох проектів за кошти МБРР. Мова йде про другий проект з модернізації місцевої інфраструктури вартістю в 350 млн доларів і проект з підвищення енергоефективності в сегменті централізованого енергопостачання – 382 млн доларів.

Причин такого стану справ декілька.

По-перше, існують реальні проблеми з проведенням фінансування.

«Якщо торік вибірка становила 32% від річного плану, то в цьому – 18%. Відносини із СБ зараз дуже напружені. Чімяо Фан вже пригрозив закрити ці проекти», – зазначає у розмові з ЕП співрозмовник з Міністерства фінансів.

Наприклад, за фактом проект з модернізації місцевої інфраструктури завершений. Проте, за інформацією ЕП, станом на 10 вересня по ньому не проведено досить велику кількість платежів на суми 84200000 гривень, 152 тисяч євро і 153 тисяч доларів. За процедурою, зробити це потрібно до 31 жовтня 2015 року.

По-друге, на все це накладається особистісний фактор. Термін повноважень директора Світового банку по Україні, Білорусі та Молдові Чімяо Фана закінчився влітку цього року. Контракт йому продовжили на рік. Весь цей час Чімяо Фан поводився непублічно: з пресою не спілкувався, кількість публічних заходів звів до мінімуму. Заслужити репутацію реформатора Чімяо не вдалося. Оскільки термін перебування його на цій посаді закінчується, то зараз найзручніший час для кардинальних рішень, у тому числі для згортання ризикованих проектів.

Виділення не вирішених раніше проблем.

Поточні проблеми реалізації проектів, фінансованих міжнародними фінансовими організаціями.

Нині можна виділити дві групи причин, які викликають виправдану критику МФО:

– Перша – це погана вибірка коштів, що виділяються Україною світовими інститутами.

– Друга – неефективна діяльність державного апарату, залученого до процесу розробки і виконання проектів МФО, а в окремих випадках і відвертий саботаж високопосадовців при узгодженні необхідних для реалізації проектів документів.

Ці проблеми, на жаль, нікуди не поділися і можуть стати причиною припинення масштабних проектів з відновлення та модернізації інфраструктури країни [3].

Постановка завдань. Втім, проблеми в України не тільки з проектами СБ.

З 2007 року в Україні діє механізм секторальний підтримки Європейського Союзу. Європейці дають Україні гроші безповоротно на реалізацію програм у різних секторах економіки.

Станом на 18 серпня 2015 року в Україні реалізовується **шість програм секторальної підтримки на суму 614 млн євро. Освоєно поки 329 млн євро**. Ці кошти надходять до спецфонду держбюджету і мають цільове призначення. За винятком невеликих затримок з проведенням платежів українською стороною великих проблем з освоєнням грошей ЄС немає.

Основні складності припадають на надані МФО кредити.

Є проекти, за якими за сім місяців цього року Україна вибрала набагато менше, ніж планувала. Решта передбачається витратити за чотири місяці, але ймовірність, що це відбудеться, невисока.

Приклад – проект з передачі електроенергії, який фінансує МБРР. Станом на 6 серпня 2015 року використано усього 136,4 млн гривень. До кінця року планується вибрати приблизно 705 млн гривень.

Складність також і з реалізацією проектів з розвитку дорожньої інфраструктури. За бюджетною програмою «Розвиток автомагістралей і реформа дорожнього сектора» цього року закріплено 4,7 млрд грн. За сім місяців поточного року вибірка склала всього 32% від плану на цей період.

«Завис» проект на підвищення ефективності передачі електроенергії – на модернізацію підстанцій згідно з кредитною угодою з німецьким KfW цього року Україна не витратила жодної копійки. Частина коштів по ньому належить анулювати через неможливість провести тендери із закупівлі відповідного обладнання.

На низький відсоток вибірки коштів вплинула також девальвація. Кредитні угоди розраховуються виходячи з середньозваженого курсу продавців і покупців, який склався у поточний робочий день за даними Системи підтвердження угод на міжбанку. Подібна прив'язка негативно відбилася на вибірці коштів за контрактами, номінованим у гривні.

Як результат зростання цін на паливо, будівельні матеріали та енергоносії призвели до уповільнення темпів виконання робіт. Маса претензій у зв'язку з цим до «Укравтодору». З урахуванням курсових коливань довгострокові затримки з проведенням платежів у нацвалюті негативно впливають на фінрезультат підрядників, призводять до вимивання обігових коштів, збитків і затримок з виконанням робіт. На початок серпня 2015 року сума заборгованості агентства становила 108500000 грн, з яких 80500000 грн – прострочення.

Донедавна роботою з міжнародними фінансовими організаціями займалося два відомства – **Мінекономрозвитку і Мінфін**. Влітку цього року МЕРТ передав свої повноваження по роботі з МФО Мінфіну. Мінфін попросив передати їм функції з управління держборгом. Але робота їде дуже повільно та неефективно. Якщо протягом місяця-двох Мінфін не налагодить ефективну роботу в цьому напрямі, буде підніматися питання про повернення цих функцій назад МЕРТ [4].

Виклад основного матеріалу дослідження. ЄБРР – найбільший інвестор сільськогосподарського сектору регіону країн Центральної та Східної Європи, а також найбільший фінансовий інвестор в економіку України. Залучення ЄБРР у сектор сільського господарства охоплює весь виробничий ланцюг, починаючи з вирощування й обробки і закінчуючи розповсюдженням продовольчих товарів, їх упакуванням та роздрібним продажем. Банк відіграє важливу роль у розвитку сектора шляхом підтримки місцевих та іноземних корпоративних клієнтів, а також малих і середніх підприємств. Сума інвестування ЄБРР проектів приватного сектора варіюється від 5 до 250 млн євро та у середньому становить 25 мільйонів.

За підтримки Європейського банку реконструкції та розвитку налагоджено постійний діалог між владою та бізнесом на ринку зерна та молока шляхом створення Робочої групи з функціонування ринку зерна та Робочої групи з вирішення питань функціонування молочного сектору.

До складу Робочої групи з функціонування ринку зерна входять представники централь-

них органів виконавчої влади, профільних асоціацій, Європейської бізнес асоціації та Американської торгівельної палати, ФАО та Європейського банку реконструкції та розвитку. До складу Робочої групи з вирішення питань функціонування молочного сектору увійшли представники міжнародних та громадських організацій, бізнес-кіл, асоціацій виробників та переробників молока.

ТРАНСПОРТНІ ПРОЕКТИ

Крім своєї значної частки у ВВП (більше 11%), транспорт є ключовим сектором української економіки, який є надзвичайно важливим для переміщення товарів і людей. Як результат, підвищення ефективності транспортної галузі має надзвичайно велике значення для зростання її конкурентоспроможності. Україна характеризується значно більшою кількістю і обсягом транспортних перевезень відносно суми її ВВП, ніж будь-яка інша країна в Європі внаслідок великої частки продукції сільського господарства і важкої індустрії в перевезеннях країни. Як результат цього, транспортні витрати складають набагато більшу частину остаточної ціни багатьох товарів, і транспортна система має значний потенціал для поліпшення сукупної продуктивності і регіональної конкурентоспроможності.

Менше 10% вантажних перевезень (у тонно-кілометрах) здійснюється автошляхами, тоді як на залізничний і трубопровідний транспорт припадають майже однакові частки більшої частини вантажних перевезень. Однак ця ситуація швидко змінюється внаслідок постійного зростання комерційних і пасажирських перевезень, деякі стратегічні ділянки мережі автомобільних доріг уже функціонують на максимумі своїх можливостей. Тому значні частини мережі потребують модернізації згідно з вимогами європейських технічних стандартів і стандартів безпеки. Крім того, через постійне недофінансування цієї галузі мережа доріг поступово занепадала, і зараз приблизно 40-50% усіх доріг державного значення не відповідають діючим стандартам. Аналогічним чином, менше половини доріг та шляхопроводів у країні є у прийнятному стані.

На жаль, у поточному контексті ми не очікуємо швидкого покращення фінансування цієї галузі. У 2015 році бюджетні асигнування на ремонт та розвиток доріг становили 2,7 млрд грн, що є цифрою, яка, за оцінками, вдвічі менша за мінімальний обсяг, необхідний лише для ремонту доріг. Статистика безпеки руху в Україні залишається однією із найгірших в Європі за кількістю ДТП і нещасних випадків зі смертельними наслідками. Світовий банк є основним партнером України в транспортному секторі. Першим кроком, зробленим на цьому шляху, є Проект покращення автошляхів та безпеки руху (вартістю 400 млн дол. США), який передбачає фінансування робіт з поліпшення стану і якості 126 км ділянки автомобільної дороги Київ-Харків; робіт з ліквідації «аварійно-небезпечних ділянок» на дорогах у рамках мережі автомобільних доріг та покращення небезпечних коридорів; та технічної допомоги з метою зміцнення спроможності служби автомобільних доріг щодо управління та експлуатації автошляхів. Цей проект був розширений до додаткового проекту загальною вартістю 450 млн дол. США під назвою Другий проект покращення автошляхів та безпеки руху, який був ініційований у 2012 році та передбачає продовження модернізації відповідної наступної ділянки автомобільної дороги Київ-Харків до Полтави та підвищення безпеки руху у вибраних коридорах високого ризику. Цей проект являє собою можливість поглибити стратегічний діалог з Урядом у секторі автомобільних доріг для допомоги країні в покращенні ефективності галузі автомобільних доріг.

ЕНЕРГЕТИЧНІ ПРОЕКТИ

Реструктуризація та модернізація сектору енергетики залишається одним із головних викликів розвитку для Уряду України. Україна входить в десятку найбільш енергоємних економік світу. Хоча енергоємність економіки країни зменшувалася на 5% щороку упродовж 1996–2009 років, вона все ще у 3,7 рази перевищує аналогічний показник Німеччини (наприклад, 0,45 кілограми умовного палива в порівнянні з 0,12 кг у Німеччині), що втричі вище за аналогічні середні показники в країнах Європейського Союзу. Він також майже вдвічі перевищує цей показник у країнах ЄС12. Енергетичний сектор України стикається з серйозними проблемами в підтримці безпеки, надійності та якості постачання енергоносіїв внаслідок затримок із реформуванням енергетичного сектора, поганого фінансового стану енергетичних підприємств та браку інвестицій, а також через затягування з ремонтом і обслуговуванням зношеної інфраструктури. Ці проблеми загрожують сталості економічного зростання, призводять до забруднення довкілля та підвищення вартості соціальних послуг. Отже, поліпшення ситуації в цьому секторі безумовно належить до найвищих стратегічних пріоритетів України. У 2010 році Україна підписала Договір про енергетичне співтовариство і взяла на себе зобов'язання виконувати його вимоги. Світовий банк з початку 1990-х років надавав Україні підтримку в реформуванні та реструктуризації її енергетичного сектору шляхом політичного діалогу, надання технічної допомоги та фінансування структурних і інвестиційних проектів. Інвестиції в інфраструктуру електроенергетики у рамках Проекту реабілітації гідроелектростанцій сприяли підвищенню надійності та зменшенню вартості виробництва гідро електроенергії. Цей проект допомагає підвищити встановлену потужність Дніпровського каскаду гідроелектростанцій приблизно на 250 МВт і виробництво електроенергії приблизно на 300 ГВт-год, що є рівнозначним

побудові нової великої гідроелектростанції. Протягом останніх п'яти років впровадження цього проекту було здійснено реабілітацію 59 гідроагрегатів на шести гідроелектростанціях, а встановлену потужність реабілітованих гідроелектростанцій збільшено приблизно на 156 МВт станом на серпень 2014 р. Цей проект був також піонерським у впровадженні концепції вуглецевого фінансування в Україні, оскільки він був першим Проектом спільного впровадження у рамках Кіотського протоколу в Україні. Оновлені гідроагрегати на Дністровській гідроелектростанції. Упроваджуючи Проект з передачі електроенергії, Світовий банк працював також з державною компанією Укренерго.

Головна мета цього проекту – розширити потужності енергосистеми з передачі електроенергії та знизити її втрати. У рамках проекту Укренерго здійснить реабілітацію 7 підстанцій у різних регіонах країни. Така реабілітація дасть змогу знизити щорічні втрати в енергомережах приблизно на 33 ГВт-год. Метою проектів у секторі електроенергетики є також поліпшення якості постачання електроенергії, щоб забезпечити відповідність України західноєвропейським стандартам (ENTSO-E). Удосконалення мережі передачі електроенергії сприятиме підвищенню обсягу торгівлі України електроенергією, у тому числі з Європейським Союзом.

У жовтні 2014 року Рада виконавчих директорів Світового банку схвалила Другий проект з передачі електроенергії (вартістю 330 млн дол. США плюс 48 млн дол. США коштів Фонду чистих технологій), розрахований на покращення надійності системи передачі електроенергії та підтримку при впровадженні оптового ринку електроенергії в Україні. Реалізація проекту розпочалася у 2015 році. Енергоефективність України є однією з найнижчих серед країн регіону. Для вирішення цієї проблеми у спосіб, який забезпечить стабільне енергозбереження, Світовий банк надає фінансову підтримку із використанням кредитної лінії (Проект з підвищення енергоефективності в Україні, 200 млн дол. США, схвалений Радою виконавчих директорів Світового банку в травні 2011 року). Цей проект забезпечує доступ промисловим і комунальним підприємствам до довгострокового фінансування, насамперед, на проекти, які пропонують комерційно життєздатні інвестиції у підвищення енергоефективності.

Крім того, що Україна є країною з енергоємною економікою, вона до того ж є однією із найбільш енергонеефективних країн у регіоні. Для цього існує багато причин: висока концентрація енергоємних галузей, неефективні промислові процеси та застаріле обладнання, неефективні системи централізованого теплопостачання та погана якість житлового фонду. Співвідношення загальних запасів первинної енергії до ВВП України у 10 разів вище за аналогічний показник серед країн ОЕСР. Для сталого подолання цього виклику Банк надає фінансову підтримку в рамках кредитної лінії (Проект з енергоефективності обсягом 200 млн дол. США, погоджений Радою виконавчих директорів у травні 2011 року). Проект забезпечує доступ до довгострокового фінансування для муніципалітетів та промислових підприємств винятково у рамках субпроектів, які пропонують комерційно життєздатні енергоефективні інвестиції. На додаток до цього Світовий банк підготував та запустив новий Проект підвищення енергоефективності у секторі централізованого теплопостачання України вартістю 382 млн дол. США. Його метою є зниження втрат і підвищення ефективності 12 компаній, що надають послуги централізованого теплопостачання в різних регіонах України. Цей новий проект дозволить компаніям відновити котельні, замінити шляхопроводи, встановити індивідуальні теплопункти для опалення та лічильники тепла на рівні будинків. Його загальною метою є підвищення ефективності цих підприємств централізованого теплопостачання. Таким чином, він допоможе скоротити витрати, підвищити загальну якість тепла, що поставляється понад 3 мільйонам українців. Інвестиція на пільгових умовах розміром 50 млн дол. США від Фонду чистих технологій також матиме трансформаційний вплив на галузь централізованого теплопостачання України шляхом сприяння широкомасштабному встановленню індивідуальних теплопунктів.

Окрім того, Світовий банк спільно з Урядом України, Європейською Комісією та іншими міжнародними фінансовими організаціями (МФО) працює над наданням технічної допомоги на реструктуризацію газового сектору з метою сприяння комерційним інвестиціям та інвестиціям МФО в модернізацію газотранспортної системи України та підвищення ефективності управління газовим сектором.

ПОСЛУГИ З ВОДОПОСТАЧАННЯ І ВОДОВІДВЕДЕННЯ – ПРОЕКТИ

Муніципальний сектор комунальних послуг в Україні потерпає від недостатнього інвестування і неналежного утримання протягом кількох десятиліть. Потреба в інвестиціях у комунальні підприємства водопостачання та водовідведення істотно зростає, і існуючі низькі рівні тарифів є основним обмеженням для стабільної роботи цих комунальних підприємств. Необхідність реабілітації посилюється у зв'язку із загальним високим рівнем енергоспоживання у секторі водопостачання та водовідведення. Згідно з попередніми оцінками, інтенсивність енергоспоживання в Україні – одна із найвищих в регіоні. Поліпшення надання послуг шляхом реабілітації об'єктів інфраструктури і сприяння енергоефективним рішенням створює можливості для забезпечення фінансової стабільності комунальних підприємств і водночас підвищення якості надаваних послуг.

Світовий банк надавав значну підтримку через Проект розвитку міської інфраструктури (140 млн дол. США). У рамках проекту

надається допомога 14 комунальним підприємствам водопостачання та водовідведення у сфері поліпшення якості послуг з водопостачання та водовідведення та підвищення енергоефективності. Це досягається за рахунок підібраних під кожне підприємство інвестицій в інфраструктуру, енергоефективність та заходи зі зміцнення організаційних структур. Паралельний грант, який фінансувався Шведським агентством міжнародного розвитку (SIDA), сприяв посиленню кадрового та інституційного потенціалу комунальних підприємств водопостачання та водовідведення і підтримує роботу муніципального сектору з розроблення відповідної політики.

У рамках нового Другого проекту розвитку міської інфраструктури вартістю 350 млн дол. США, схваленого у 2014 році, надаватиметься фінансування та технічна допомога 10 водопостачальним комунальним підприємствам – учасникам у сфері розбудови інституційного потенціалу. Це забезпечить кращий доступ до послуг водопостачання, водовідведення та утилізації твердих відходів для понад 6 мільйонів громадян. Проект також містить адресну допомогу в розмірі 50 млн дол. США від Фонду чистих технологій. Бориспільський водоканал оновив своє обладнання за кошти позики Світового банку.

У відповідь на кризу та після отримання прохання від Уряду України була проведена спільна Оцінка потреб з відновлення та розбудови миру в Східній Україні. Цей Звіт охоплює підконтрольні українській владі райони Донецької та Луганської областей і три сусідні області – Запорізьку, Дніпропетровську і Харківську. У ньому визначаються нагальні потреби відновлення, реабілітації та соціальної згуртованості. Документ розроблено таким чином, щоб його обсяг і рекомендації могли бути адаптовані до зміни обставин. Зокрема, у звіті надаються рекомендації за такими трьома напрямами: відновлення життєво важливих об'єктів інфраструктури й послуг, поліпшення доступу до економічних засобів для існування та підвищення соціальної стійкості й початок процесу примирення і розбудови миру. Також визначаються заходи для впровадження у 2015–2016 роках. Документ спирається на поточні заходи гуманітарного реагування та програми проходження зимового періоду року для розробки сталих рішень, спрямованих на відновлення постраждалих від конфлікту районів. Початкову роботу над звітом провели Європейський Союз, Організація Об'єднаних Націй і Група Світового банку в листопаді–грудні 2014 року під керівництвом та за участі Уряду України.

Національні й міжнародні учасники місії відвідали п'ять цільових регіонів і обговорили ситуацію з різними групами, які постраждали в результаті конфлікту або працюють над подоланням його наслідків. Фільтр з попередження конфлікту розробляється на даний час для реагування на потреби країни і враховує уроки, отримані в інших регіонах. Як такий, фільтр не прийматиме форму формального інструменту, він радше буде путівником, який зможе підтримати групи фахівців по мірі розробки та впровадження ними діяльності, що підтримується Банком. Він буде наближений до існуючого фільтра врядування та боротьби з корупцією (ВБК), який буде посилений та акцентуватиме увагу на окремих питаннях конфлікту. На даний час фільтр ВБК застосовується до операцій та розглядає місцеві та центральні установи, зацікавлених осіб та аспекти політичної економіки, які впливають на варіанти реформ в окремих секторах. Цей фільтр наразі розширюється шляхом запровадження масштабів конфлікту (під-фільтр конфлікту). Під-фільтр конфлікту буде слідувати «гнучкому» підходу, який дозволятиме застосування до проектів з потенціалом чи необхідністю в посиленій увазі чутливості до конфлікту, а також основний аналіз для інших проектів. Грунтуючись на цьому аналізі, група з підтримки розв'язання конфлікту забезпечуватиме індивідуальну підтримку робочим групам. Ця модель зарекомендувала себе як дуже ефективна та дієва у частині залучення ресурсів у Киргизькій Республіці, Південному Судані та Бурунді [2].

Висновки. Низький ступінь прозорості операцій. У зону відповідальності МЕРТ входить зараз робота з технічною допомогою. У підприємств і організацій, які освоюють ці кошти, є проблема з прозорим використанням цих коштів та звітністю. Цих коштів може бути більше. Донори хочуть асоціюватися з якимись позитивними змінами у цій країні.

За словами екс-міністра економіки Павла Шеремети, ресурси МФО – «білі», а українська бюрократія не надто любить такі кошти. Вона добре працює з тіньовими потоками. Ця нелюбов виявляється в тому, що речі, які можна зробити за місяць, робляться роками. Насправді цих грошей може бути у кілька разів більше, але все впирається у **непрофесіоналізм, відсутність стимулів для співробітників**. Коли потрібно зробити щось швидко, нерідко зустрічається відвертий саботаж.

Недоліки: **непрозорість роботи із коштами МФО, повільность, непрофесіоналізм**.

У розпорядженні ЕП є документи, які свідчать, що між Мінфіном і Мінрегіоном уже не один місяць триває конфлікт навколо коштів МФО. Мінрегіон наполягає на перерозподілі коштів між трьома проектами у зв'язку з девальвацією гривні та внесення відповідних правок на додаток 9 до держбюджету (список кредитів, які залучаються до спецфонду). Мінфін вважає подібну коригування недоцільною, оскільки офіційно виділення коштів за цими проектами відбувається згідно з додатками 3 і 4 (видатки бюджету). Через це Мінрегіон на рівні профільного департаменту відмовляється підписувати платіжки. Впертість Мінрегіону пояснюється не так бажанням дотриматися формальності, як намірами якомога довше збе-

регти можливості для корупції, які приховує у собі подібний стан речей. Пропуск платежів, так само як і допуск комунальних підприємств до участі в проектах МФО, має свою ціну.

Окремий корупційний майданчик – заповнення вакансій у сфері роботи з МФО.

Керівником проекту призначають, як правило, заступника міністра. Однак під його керівництвом має бути ще безліч людей, які займаються цими проектами. Наприклад, у кожному відомстві має бути комісія з відбору консультантів.

Зараз нормальної комісії немає ні в Мінрегіоні, ні в МОЗі. Консультантів не можуть вибрати роками. А якщо їх обирають, то виявляється, що це колишні чиновники з корупційними зв'язками.

У консультантів – дуже хороші зарплати, контракти на 200000 доларів і більше. Йде боротьба, хто потрапить на посаду керівника групи управління проектом та інші подібні позиції.

Рада директорів Світового банку (СБ) на засіданні 25 серпня схвалила виділення Україні другої багатосекторної позики на політику розвитку (DPL-2) в обсязі $500 млн, зазначається в повідомленні на сайті СБ.

«Пакет реформ, які підтримуються в рамках цієї операції, допоможе вирішити глибоко укорінені структурні проблеми, які сприяли виникненню поточної кризи в економіці України», – прокоментував це рішення директор Світового банку у справах Білорусі, Молдови та України Чімяо Фан.

СБ уточнює, що позики на підтримку політики розвитку (DPL) – це пряма бюджетна підтримка, що надається безпосередньо уряду України для сприяння реалізації його програми реформ. Фінансування за новою позикою підтримує реалізацію кількох пріоритетних структурних і макроекономічних реформ, а саме покликаних поліпшити управління в державному секторі, середовище для ведення бізнесу, ситуацію у сфері енергетики та надання соціальної допомоги.

Зокрема, реформи, на підтримку яких надано цю позику, мають сприяти кращому управлінню, прозорості та підзвітності в державному секторі. DPL-2, як передбачається, забезпечить ефективне використання наявних державних ресурсів для надання якісних державних послуг у ці нелегкі часи.

Водночас у рамках цієї операції підтримуватимуть зусилля, спрямовані на зміцнення нормативної бази та зниження витрат на ведення бізнесу. Вони покликані сприяти вивільненню потенціалу приватного підприємництва і створення стабільних і якісних робочих місць для громадян України.

І, нарешті, ця операція допоможе українській владі продовжити реформування неефективної та несправедливої системи субсидій на оплату комунальних послуг з одночасним захистом малозабезпечених груп населення від наслідків підвищення тарифів на газ і теплопостачання шляхом зміцнення соціальної допомоги, зазначає СБ.

Банк нагадує, що ця операція є частиною широкого пакета фінансової підтримки з боку Групи Світового банку, оголошеного в лютому цього року, передбачає виділення Україні коштів у розмірі до $2 млрд протягом 2015 року. DPL-1 у розмірі $750 млн було надано у травні 2014 року.

Раніше заступник голови Адміністрації президента України Дмитро Шимків і представники уряду уточнювали, що виділення DPL-2 надасть можливість Україні отримати $300 млн від уряду Японії в рамках двосторонньої міжурядової угоди про сприяння та захист інвестицій (інвестиційний договір між Японією та Україною).

Необхідні закони для цього нового фінансування Верховна Рада ухвалила навесні-влітку цього року разом з іншими законами, які вже дозволили Києву на початку серпня отримати $1,7 млрд другого траншу кредиту Міжнародного валютного фонду за програмою розширеного фінансування EFF.

Як повідомлялося, DPL-1 на $750 млн Україна отримала в травні минулого року. Кредит надано на 16 років з 7-річним пільговим періодом із змінною процентною ставкою – 6 міс. Libor + змінний спред (на дату підписання – 0,59%, одноразова комісія – 0,25%) і може бути використаний на фінансування бюджету.

Світовий банк є основним партнером України у сфері розвитку. З урахуванням цієї нової позики поточний кредитний портфель проектів Міжнародного банку реконструкції та розвитку, що входить до його групи, перевищить $5 млрд. Свої інвестиції в Україні банк спрямовує на підвищення якості базових державних послуг: водопостачання, водовідведення, теплопостачання, електропостачання, реконструкція доріг, модернізація систем соціальної підтримки і охорони здоров'я населення.

З моменту приєднання України до Світового банку у 1992 році сукупний розмір зобов'язань банку в країні сягнув понад $9 млрд у рамках 45 проектів і програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. http://dt.ua/ECONOMICS/svitoviy-bank.
2. http://dt.ua/ECONOMICS/svitoviy-bank-vidilit-800-mln-na-budivnictvo-dorig-168452_.html.
3. http://go.worldbank.org/YGC42BLUW0.
4. http://go.worldbank.org/0JT7UJLI10.

УДК 339.5.009.12:633.1

Сукач Ю.В.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНА ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА НЕЇ

METHODICAL BASES OF ASSESSMENT OF THE INTERNATIONAL COMPETITIVE OF GRAIN AND THE FACTORS AFFECTING IT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «міжнародна конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність експорту». Розглянуто фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність зерна. Визначено методику оцінки конкурентоспроможності окремих видів українських зернових на світовому аграрному ринку. Запропоновано стратегію для підвищення конкурентоспроможності зерна.

Ключові слова: міжнародна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність експорту, фактори впливу на міжнародну конкурентоспроможність, оцінка конкурентоспроможності зернових.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены понятия «международная конкурентоспособность» и «конкурентоспособность экспорта». Рассмотрены факторы влияния на международную конкурентоспособность зерна. Определена методика оценивания конкурентоспособности отдельных видов украинских зерновых на мировом аграрном рынке. Предложена стратегия для повышения конкурентоспособности зерна.

Ключевые слова: международная конкурентоспособность, конкурентоспособность экспорта, факторы влияния на международную конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности зерновых.

ANNOTATION

The article deals with the concept of «international competitive» and «export competitive». Reviewed the factors affecting on the international competitive of the grain. Determined method of evaluation of the competitive of certain types of Ukrainian grain on the global agrarian market. It proposes the strategy for increasing the competitive of grain.

Keywords: international competitive, the competitive of export, factors that influence on international competitive, assessment of the competitive of grain.

Постановка проблеми. У сучасних умовах конкурентоспроможність є однією із найважливіших інтегральних характеристик, які використовуються для аналізу економіки України в цілому, її окремих галузей та продукції окремих товаровиробників. Процес інтеграції України у світове економічне співтовариство відбувається на основі спеціалізації економіки з виявленням і нарощуванням унікальних конкурентних переваг галузевого рівня. Для України значним пріоритетом є існування продовольчого потенціалу, який ґрунтується на родючих українських чорноземах, сприятливому кліматі, давніх хліборобських традиціях. Дійсно Україна завжди була великим постачальником зерна на світові ринки. Саме тому конкурентоспроможність зернових значною мірою визначає конкурентоспроможність усього сільського господарства країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції в цілому і зернових зокрема досліджувалися в роботах учених, а саме: І.В. Багрова, Н.І. Редіна, В.Є. Власюка, О.О. Гетьмана, В.І. Власова, С.М. Кваша та інших. Разом із тим окремі аспекти цієї багатопланової проблеми залишаються дискусійними і потребують подальшого дослідження. Зокрема, виникає потреба у системному та комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності зернових на світовому аграрному ринку.

Мета статті. Метою статті є визначення методики оцінки конкурентоспроможності окремих видів українських зернових на світовому аграрному ринку і формування стратегії підвищення конкурентоспроможності даної групи товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній світовій економічній системі відкритих ринків питання міжнародної конкурентоспроможності продукції набуло неабиякого значення. Причиною цього є те, що наявність або відсутність такої властивості у товарів є визначальною не тільки щодо їх присутності на ринку. Тому забезпечення міжнародної конкурентоспроможності продукції є найголовнішим фактором успішного функціонування суб'єктів ринку в сучасних умовах.

Традиційним визначенням міжнародної конкурентоспроможності є визначення у роботі І. Багрової, де вона зазначає, що міжнародна конкурент-тоспроможність продукції – це сукупність вартісних та якісних властивостей продукції, які забезпечують задоволення конкретних потреб споживачів на певному сегменті зовнішнього ринку [2, с. 278].

Недоліком цього визначення залишається відсутність відображення здатності товару бути реалізованим на зовнішньому ринку з більш високим прибутком для підприємства, тобто надається тлумачення міжнародної конкурентоспроможності продукції у маркетинговому розумінні. Заслуговує на увагу той факт, що у цій роботі також окремо визначається поняття конкурентоспроможності експорту. Під конкурентоспроможністю експорту тут розуміється сукупність властивостей, наданих продукції під час її розробки, виробництва, реалізації, що забезпе-

чують відмінність від аналогів за ступенем задоволення потреб споживачів, за рівнем витрат на придбання й використання, за ступенем інформованості, доступності, зручності для покупця, що сприяє її динамічній реалізації на зовнішньому ринку в певний період часу [2, с. 279].

На жаль, у роботі не вказується різниця між поняттями міжнародної конкурентоспроможності продукції і конкурентоспроможності експорту, тому можна зробити висновок, що ці поняття використовуються як синоніми (що є досить обґрунтованим), з тією різницею, що останнє є більш інформативним, однак у ньому залишається недолік, притаманний першому.

На наш погляд, враховуючи сучасний рівень теоретичної розробки цього питання, міжнародну конкурентоспроможність продукції (конкурентоспро- можність експорту) можна визначити як властивість товару забезпечувати задоволення певної потреби споживачів на зовнішньому ринку на більш високому рівні щодо співвідношення його ціни та якості порівняно з іншими товарами, з одночасним забезпеченням його виробникові вищої рентабельності ніж на внутрішньому ринку.

У плановій економіці конкурентоспроможну продукцію ототожнювали з експортною, а показник конкурентоспроможності визначали за питомою вагою експортної продукції у загальному обсязі. Очевидно, така оцінка пов'язана з тим, що конкурентоспроможна продукція повинна відповідати міжнародним стандартам, вимогам, які виставляються на зовнішньому ринку, світовому науково-технічному рівню тощо.

Переважна більшість показників конкурентоспроможності базуються на інформації про обсяги зовнішньої торгівлі та призначені здебільшого для міжнародних порівнянь, хоча їх можна використовувати також для визначення конкурентоспроможності окремих виробництв і розраховувати для окремого товару або товарної групи. Цей показник, як відомо, є відносним, оскільки може бути визначений тільки у результаті порівняння. Для оцінки конкурентоспроможності аграрної галузі вітчизняні спеціалісти використовують показники: чистий експорт; частка імпортованої агропромислової продукції на внутрішньому ринку; обсяги продажу; частка в світовому виробництві та світовому експорті даного виду аграрної продукції тощо [4, с. 380].

Вагоме місце в експорті продукції агропромислового комплексу країни належить зерновим культурам, частка яких в українському агропродовольчому експорті постійно зростає. За останні кілька років Україна значно посилила свої позиції на світовому зерновому ринку. За обсягами експорту пшениці вона входить до числа основних експортерів цього товару: частка України в світовому експорті пшениці за останні десять років зросла. Зросли позиції нашої країни і на світовому ринку ячменю, де вона стала одним із лідерів. Починаючи з 2000 року, вітчизняні товаровиробники щорічно збирали понад 10 млн т зерна, при цьому експортні поставки становили близько 3 млн т, тобто ячмінь здебільшого є експортоорієнтованою культурою. Частка України в світовому експорті ячменю також є досить значною.

Проведений аналіз показав, що конкурентоспроможність вітчизняних зернових на світовому ринку зерна має переважно ціновий характер, оскільки українські експортні ціни основних видів зернових значно нижчі від світових [4, с. 389].

Така ситуація, на нашу думку, зумовлена тим, що часто українські зернові експортують як такі, що мають низький клас за якістю (хоча це не завжди відповідає дійсності). Найчастіше експортну ціну занижують комерційні структури, що займаються експортом вітчизняної сільськогосподарської продукції. Нині комерційні посередники контролюють експортні та гуртові товаропотоки сільськогосподарської продукції, а також основні доходи від реалізації. Скуповуючи продукцію за заниженими цінами у сільськогосподарських товаровиробників, вони забезпечують резерв для зниження експортної ціни.

Зарубіжні вчені для оцінки конкурентоспроможності найчастіше використовують індекс відносної експортної конкурентоспроможності (Relative Export Advantage hdeJT – RXA), індекс відносної залежності від імпорту (Relative Import Penetration Index RMP) та індекс відносних торговельних переваг (Relative Trade Advantage Index RTA). Індекс *RXA* визначають як відношення частки країни у світовому експорті певного товару до її частки у світовому експорті всіх інших товарів. Специфічною рисою цього показника є те, що світовий експорт товару;завжди визначають як суму експорту всіх країн, крім тієї, що досліджується. Аналогічно із суми світового експорту інших товарів виключають експорт того товару, що є предметом дослідження. Це дає змогу уникнути подвійного рахунку, коли експорт країни (товару) є і чисельником, і складовою знаменника. Такий підхід особливо доречний, якщо країна має істотну частку у світовій торгівлі, або досліджуваний товар становить значну частку світового експорту.

Значення індексу *RXA* інтерпретується таким чином, якщо воно є більшим від 1, то країна має порівняльні конкурентні переваги щодо експорту товару, який розглядається, якщо ж меншим від 1, то це вказує на конкурентні невигоди.

Індекс відносної залежності від імпорту *IMP* є дуже подібним до індексу *RXA*, з тією лише різницею, що у даному випадку до уваги беруть імпорт значення індексу *RMP* є більшим від 1, то заіежність від імпорту висока (тобто мають

місце конкурентні невигоди), якщо ж меншим від 1, то залежність від імпорту низька (тобто спостерігаються порівняльні конкурентні переваги).

При розрахунку індексу відносних торговельних переваг до уваги одночасно беруть показники експорту й імпорту певного товару. Додатне значення цього показника вказує на відносні конкурентні переваги даного товару у зовнішній торгівлі, а від'ємне – на відносні конкурентні невигоди.

Використання одночасно показників експорту та імпорту при оцінці конкурентоспроможності стає дедалі важливішим з огляду на зростання внутрішньогалузевої торгівлі. При одночасному імпорті індекс *RTA* є набагато досконалішим та інформативнішим вимірником конкурентоспроможності [3, с. 101].

Для оцінки конкурентоспроможності вітчизняних зернових нами розраховано індекси відносних торгівельних переваг для окремих видів зернових, які є основними для експортної спеціалізації нашої держави.

Обраний період дає змогу простежити динаміку змін у конкурентоспроможності окремих видів зернових культур у часі.

Найбільш конкурентоспроможною зерновою культурою України протягом останніх років є ячмінь. Частка даної культури в структурі українського експорту зерновими найбільша. Індекс відносних торгівельних переваг коливався з 6,3 до 61,72, але протягом усього досліджуваного періоду був додатним. Зумовлено це високою експортною конкурентоспроможністю українського ячменю та практично відсутністю імпорту даної культури в Україну.

Індекси відносних торговельних переваг Української пшениці та жита протягом досліджуваного періоду також були позитивними, за винятком неврожайних років, в які була завезена значна кількість даних культур в Україну, й індекс відносної залежності від імпорту значно перевищував індекс відносної експортної конкурентоспроможності.

Протягом досліджуваних років конкурентоспроможність вітчизняного жита була невисокою, однак позитивною. Стосовно пшениці, то спостерігається коливання обсягів експорту даної культури й імпорту її в Україну, внаслідок чого індекси відносних конкурентних переваг пшениці постійно змінюються. Протягом досліджуваного періоду конкурентоспроможність вітчизняної пшениці була невисокою, однак позитивною [5, с. 185].

В усі досліджувані роки конкурентоспроможним була вітчизняна кукурудза, однак значення індексу RTA для даної культури є невисоким.

Результати досліджень показують, що усі види зернових належать до групи конкурентоспроможної продукції. Спостерігаються значні коливання обсягів експорту українських зернових у різні роки (за винятком ячменю).

Такий фактор не можна назвати позитивним. Це свідчить про те, що Україна не має постійних «ніш» на світовому зерновому ринку, конкурентоспроможність її продукції має переважно ціновий характер і значною мірою залежить від кон'юнктури зовнішніх ринків.

Саме тому для даної групи передбачена наступна стратегія дій: утримання існуючих позицій та підвищення конкурентоспроможності за рахунок інтенсифікації виробництва. Умовою інтенсифікації є безумовне виконання технологій виробництва і переоснащення сновних фондів галузі, що дасть можливість підвищити врожайність та якість зернових та зменшити собівартість продукції.

Якість зерна, ефективна робота на зовнішніх ринках та мінімізація маржі й інфра-структурних витрат на внутрішньому ринку – повинні дати змогу виробникам одержувати не менше 80% від світової ціни. Наші реальні можливості – це 15-20 млн т експорту зерна, в тому числі не менше 7 млн т пшениці. Звичайно, це за умови виробництва 45-50 млн т зерна [1, с. 79].

Висновки. Міжнародна конкурентоспроможність продукції – це властивість товару забезпечувати задоволення певної потреби споживачів на зовнішньому ринку на більш високому рівні щодо співвідношення його ціни та якості у порівнянні з іншими товарами, з одночасним забезпеченням його виробникові вищої рентабельності ніж на внутрішньому ринку.

До показників, які використовують вітчизняні спеціалісти для оцінки конкурентоспроможності зерна, можна віднести: чистий експорт; частка імпортованої агропромислової продукції на внутрішньому ринку; обсяги продажу; частка в світовому виробництві та світовому експорті даного виду аграрної продукції тощо. Стосовно зарубіжних вчених, то вони найчастіше використовують індекс відносної експортної конкурентоспроможності (RXA), індекс відносної залежності від імпорту (RMP) та індекс відносних торговельних переваг (RTA).

Результати досліджень показали, що усі види зернових в Україні належать до групи конкурентоспроможної продукції, але спостерігалися значні коливання обсягів експорту українських зернових у різні роки (за винятком ячменю), що, у свою чергу, не можна назвати позитивним фактором.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амбросов В. Экспорт зерновых и ценовые тенденции / В. Амбросов, В. Онегина // Экономика Украины. – 2013. – № 1. – С. 73-79.
2. Багрова І.В., Редіна Н.І., Власюк В.Є, Гетьман О.О. За ред. д.е.н., проф. В.І. Багрової. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: підручник для ВНЗ. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 580 с.
3. Кваша С.М., Голомша Н.Э. Конкурентоспроможність української сільськогосподарської продукції на світовому арграрному ринку // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99-104.

4. Козак Ю.Г. Міжнародна конкурентоспроможність підприємств / Ю. Г. Козак, Н.С Логінова, І.Ю. Сіваченко // Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. – 2006. – С. 382-389.
5. Никишина О.В. Проблемы реализации конкурентных преимуществ украинского зерна на мировом рынке / О.В. Никишина. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2013. – С. 178-187.

УДК 338.64

Токарева А.В.
аспирант кафедры экономической кибернетики
Харьковского национального университета радиоэлектроники

Кирий В.В.
кандидат экономических наук, доцент
Харьковского национального университета радиоэлектроники

АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ И СТРАН ЕС

ANALYSIS OF SPECIFICS AND PECULIARITIES OF UKRAINIAN EDUCATIONAL SYSTEM AND EU COUNTRIES

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены и проанализированы системы образования четырех стран. Выявлены общие черты и различия систем образования стран ЕС. Выделены основные положительные тенденции и недостатки развития системы образования Украины. Разработаны авторские таблицы для сравнения общих черт и различий стран ЭС и Украины.

Ключевые слова: система образования, вуз, университеты, среднее образование, высшее образование.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано системи освіти чотирьох країн. Виявлено спільні риси і відмінності систем освіти країн ЄС. Виділено основні позитивні тенденції та недоліки розвитку системи освіти України. Розроблено авторські таблиці для порівняння загальних рис і відмінностей країн ЕС та України.

Ключові слова: система освіти, ВНЗ, університети, середня освіта, вища освіта.

ANNOTATION

The education systems of four countries are considered and analysed in article. Common features and distinctions of education systems of EU countries are revealed. The main positive tendencies and shortcomings of development of an education system of Ukraine are allocated. Author's tables are developed for comparison of common features and distinctions of the countries of EU and Ukraine.

Keywords: education system, Higher education institution, universities, preschool education, primary education, secondary education, the higher education.

Постановка проблемы. Система образования (СО) Украины проходит период трансформации и становления, целью которого является адаптация ее к мировым образовательным процессам, формирование механизма, который в конечном итоге позволит выпускникам вузов Украины быть востребованными и конкурентоспособными в Европе и мире, создавая базу для социального лифта. В целом же повышение качества образования должно обеспечить повышение конкурентоспособности Украины и благополучие ее регионов [1].

Ситуация в СО Украины характеризуется следующими проблемными факторами:

– качество образования не отвечает ожиданиям работодателей;

– количество и структурный состав выпускников не соответствуют потребностям экономики страны;

– выделяемые государством средства тратятся неэффективно;

– неэффективна система управления и контроля качества образования;

– кадровое обеспечение СО и необходимость в кадровой «перезагрузке».

Для построения эффективной СО следует рассмотреть опыт ведущих стран Европы по организации и функционированию образовательного процесса.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития системы образования Украины, а также вопросам анализа и взаимодействия Украины и стран ЕС в области образования посвящены работы ряда авторов, таких как: И.М. Курдюмова, Ю.В. Кушнерева, Р. Бест, М. Фуллан. Но сегодня эта проблема нуждается в более детальном и предметном исследовании.

Цель статьи состоит в сравнительном анализе систем образования Украины, Франции, Великобритании и Германии, определении их общих черт и различий, а также преимуществ и недостатков каждой для совершенствования СО Украины.

Изложение основного материала исследования. Современная система французского образования складывалась на протяжении последних двух столетий и считается одной из самых передовых в мире. Бюджет системы образования ежегодно составляет более 23% бюджета страны. Качество обучения контролируется государством в лице Министерства образования Франции. Сектор высшего образования формируют 90 университетов (universites), 240 высших инженерных школ (Grandes Ecolesd'ingenieur) и 230 высших коммерческих школ. Основное отличие высших школ (и государственных, и частных) от университетов заключается в их более узкой специализации: коммерция, менеджмент, инженерное дело и пр. Срок обучения в них составляет пять лет, из которых первые два считаются подготовительными. Поступить в высшую школу значительно труднее, чем в университет [2].

На всей территории Франции действует отлаженная и тщательно контролируемая система образования, разработаны превосходные мето-

дики подготовки студентов и оценки качества образовательного уровня [3].

Особенностью системы образования во Франции является преобладание государственных учебных заведений и бесплатность обучения для всех, включая иностранцев. Положительной отличительной особенностью французского образования является одинаковое качество обучения, как в столице, так и в регионах. Французская СО имеет ярко выраженную национальную специфику, существует собственная система дипломов и ученых степеней, своеобразное деление на образовательные циклы, особое отношение к дипломам государственных вузов по сравнению с дипломами частных школ. Структура образования во Франции представлена в таблице 1.

СО Германии является одной из наиболее консервативных, поскольку отличается приверженностью к историческим традициям, что в значительной степени сдерживает процесс ее обновления и тормозит оперативное решение ряда сложных проблем.

Старейшим немецким вузом является университет в Гейдельберге, который был основан в 1386 г. Ряд других университетов также имеют 500-летний возраст, в том числе богатые традициями университеты Лейпцига (основан в 1409 г.) и Ростока (основан в 1419 г.). В настоящее время немецкие вузы, за небольшим исключением, являются учреждениями, управляемыми регионами. Федеральное правительство лишь регламентирует общие принципы системы высшего образования в стране. Каждый вуз имеет право на самоуправление и в рамках законов принимает собственную конституцию. В самоуправлении действует принцип этапного участия всех групп – преподавателей, студентов, научных сотрудников – в распределении обязанностей [4].

Немецкая система высшего образования отличается многообразием типов вузов. Германия является страной, вузы которой иностранные студенты все чаще выбирают для получения высшего образования в Европе. Страна занимает третье место в мире по количеству иностранных студентов, их численность достигает 150 тыс. человек. Причина такой привлекательности заключается в том, что учебные заведения Германии сочетают старые университетские традиции с новейшими достижениями науки и техники. Кроме того, высшее образование в Германии на 90% финансирования дотируется государством, а иностранцев в рамках установленных квот (от 3 до 12%) здесь обучают бесплатно. Плату взимают немногочисленные частные университеты. Всего в Германии более 250 вузов, из них 103 университета и 176 вузов прикладных наук [5]. В Германии регулярно определяются рейтинги университе-

Таблица 1

Структура образования во Франции

Образование	**Типы высшего образования**			
Высшее	Диплом высшего техника	Профессиональный диплом высшего технологического образования	Диплом лицензиата (магистра, докторская степень)	Диплом высшей школы
Среднее	II степень	Сертификат /диплом профессионального образования	Диплом бакалавра	
		Профессиональный или технический лицей	Общеобразовательный лицей	
	I степень	Свидетельство об окончании колледжа		
		Ориентационный цикл	Колледж	
		Цикл наблюдения		
	IV. Средний курс 1-й год (CM1)			
	III. Начальный курс 2-й год (CE2)			
	II. Начальный курс 1-й год (CE1)			
	I. Подготовительный курс (CP)			

Таблица 2

Структура образования Германии

Высшее	Неуниверситетский сектор			Университетский	
	Профессиональный диплом			Диплом/Степень	
	Профессиональные академии	Специализированные вузы		Университеты	
Среднее	II ступень	Аттестат о среднем специальном образовании	Аттестат о профессионально ориентированном среднем образовании	Аттестат о полном среднем образовании	
		Профессиональные школы	Профессионально-технические училища	Общеобразовательные политехнические школы	
	I степень	Аттестат о неполном высшем образовании			
		Неполное средние	Основная школа	Реальная школа	Гимназии

Таблица 3

Структура образования Великобритании

Высшее	1. Степень бакалавра (I ступень) 2. Степень магистра (II ступень) 3. Степень доктора (III ступень)			Диплом профессионального образования
	Университетский сектор		Неуниверситетский	
	Университеты	Колледжи высшего образования	Специальные вузы	Технический
Дальнейшее	Аттестат о среднем образовании высшего уровня			
	Старшие классы средней школы	Колледжи для старшеклассников	Колледжи дальнейшего образования	
Среднее	Аттестат о среднем образовании			
	Общеобразовательные школы		Классические школы	Частные школы (гимназии)

тов, учитывающие показатели: условия обучения, качество преподавания и преподавательского состава, оценка работодателями уровня образования, которое предоставляется вузом.

Система образования в Германии состоит из начального, среднего и высшего образования. На всех уровнях данной структуры представлены как государственные, так и частные образовательные учреждения. В таблице 2 представлена немецкая структура системы образования.

В Германии не существует жесткой системы обучения в обязательном порядке. Напротив, каждый студент немецкого вуза в общем предоставлен самому себе, что дает известную свободу выбора и действий, но и требует ответственности и самодисциплины. Студенты могут в более или менее произвольном порядке записываться на лекции и семинары, выбирать время для стажировок и практики, находить время для работы.

Следствием этого является то, что большинство студентов не укладываются в стандартный период обучения. Средняя продолжительность высшего обучения Германии составляет пять лет, максимальная продолжительность – десять лет [6]. Зачисление в вузы происходит два раза в год: весной, перед летним семестром, и осенью – перед зимним.

Высшее образование в Великобритании традиционно считается одним из лучших в мире. Многовековые традиции сочетаются с новейшими образовательными методиками для достижения наилучших результатов обучения. Великобритания занимает одно из ведущих мест в мире по количеству иностранных студентов, обучающихся в её высших учебных заведениях, и это учитывая тот факт, что высшее образование в стране – платное в отличие от большинства западноевропейских стран. Государство в лице Министерства образования Великобритании осуществляет постоянный мониторинг и контроль качества образовательного процесса в британских вузах [7].

Дипломы, сертификаты и степени, полученные в английских вузах, отвечают высоким образовательным стандартам и ориентированы прежде всего на интересы работодателей. Многие университеты Великобритании имеют репутацию учебных заведений, предоставляющих своим выпускникам исключительно качественное высшее образование и, как следствие, хорошие перспективы достойного трудоустройства [8]. Выпускники британских вузов могут претендовать на более высокий уровень заработной платы, а диплом гарантирует им трудоустройство в любой стране мира. В таблице 3 представлена общая характеристика образования Великобритании.

Университеты и колледжи высшего образования, образуют самостоятельную систему, которая не входит в систему последующего образования. В Британии насчитывается около 50 университетов разных типов – старые английские (Оксфорд и Кембридж), новые, шотландские, федеральные (Лондон, Уэльс), городские, технологические [9].

Особенностью британской высшей школы является обязательная подготовка, которая включает сдачу экзаменов повышенного уровня сложности по двум-трем предметам. Как правило, учащиеся выбирают предметы сами; последние включают одну или нескольких близких областей знаний – математику и естествознание или гуманитарные знания [10].

Обобщение информации по системам образования трех стран позволило сформулировать их общие черты и отличия, которые представлены в таблице 4.

Для Украины, как и для других стран с развивающейся экономикой, приобретение опыта за рубежом – это лучший способ повысить свою конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Рассматривая общие позиции и различия в системах образования (табл. 4) Украины и отдельных стран Европы, следует отметить:

– степень «свободы» в определении учебных планов вузов Украины существенно ниже, поскольку они не имеют права полностью самостоятельно определять программы обучения студентов, жесткому контролю подвергается система подготовки научных кадров, регламентированы сроки получения образования и прочее;

– различия в критериях оценки кадрового потенциала профессорско-преподавательского состава не позволяют адекватно сравнить их качество и адаптировать эффективную систему

мотивации преподавателей, присущую вузам ведущих западных стран;

– регламентированность процедур подготовки студентов в Украине делает возможным более детально контролировать качество предоставляемых образовательных услуг. Однако эта жесткость не дает преимущества в качестве подготовки и ценности высшего образования Украины.

Выводы. Дальнейшее качественное развитие системы образования Украины, по нашему мнению, лежит в адаптации опыта государственной поддержки инновационной системы образования и развитии научно-образовательного взаимодействия. Одним из направлений такого развития является создание предпосылок для мотивированной деятельности профессорско-преподавательского состава вузов в рамках

Таблица 4

Общие черты и различия СО трех стран Европы и Украины

Страны Европы	Высшее образование Украины
Общие черты СО: Украины, Франции, Германии, Великобритании	
– наличие государственных и частных высших учебных заведений; – дисциплины по специальности заканчиваются экзаменом. Экзамены сдаются сразу после завершения курса лекций; – качество обучения контролируется на государственном уровне Министерством образования; – большое внимание уделяется самостоятельной работе студентов; – единая система кредитов ECTS	
Различия в образовании Украины и стран Европы в целом	
Высшее образование включает три уровня LMD: licence – master – doctor – (лиценциат – магистр – доктор)	Высшее образование включает основные ступени: младший бакалавр – бакалавр – магистр – доктор философии – доктор наук
Высшее образование Франции	
Общие черты: – академический год имеет два семестра; – учебные планы государственных университетов стандартизированы на уровне министерства	
Различия	
Система высшего образования подразделяется на два сектора: собственно университетский и сектор высших школ	Поступление в высшие учебные заведения осуществляется на основе сертификатов Украинского центра оценивания качества образования
По окончании аспирантуры и защиты диссертации можно получить одну научную степень доктора наук	По окончании аспирантуры и защиты диссертации можно получить степень кандидата и доктора наук
На экзамены не запрещается приносить справочные материалы – конспекты, пособия, даже учебники	На экзамены запрещается приносить справочные материалы.
Высшее образование Германии	
Общие черты Зачисление в вузы происходит два раза в год: весной, перед летним семестром, и осенью, перед зимним семестром	
Различия	
Учебный год начинается в середине октября и состоит из двух семестров. В конце каждого семестра студент собирает специальные сертификаты тех курсов и лекций, которые он прослушал. В случае если студент набрал определённое количество, он может подать заявку на сдачу экзамена	Поступление в высшие учебные заведения осуществляется на основе сертификатов Украинского центра оценивания качества образования
На экзамены не запрещается приносить справочные материалы – конспекты, пособия, даже учебники	На экзамены запрещается приносить справочные материалы
Университетский курс разделен на два этапа: базовый (3–4 семестра), и основной (4–6 семестров), по итогам которого присваивается степень магистра	Университетский курс разделен на 8 семестров, по итогам которого получают степень бакалавра, и 2–4 семестра, по итогам которого получают степень магистра
Высшее образование Великобритании	
Общие черты Система образования функционирует на платной и бесплатной основах в университетах.	
Различия	
По закону все британские дети обязаны учиться с 5 до 16 лет	В соответствии с Законом «Об образовании», обучение детей в образовательных учреждениях, реализующих программы начального общего образования, начинается с достижения ими возраста шести лет.
Университеты отличаются от всех прочих вузов тем, что вправе самостоятельно присваивать ученые степени и определять условия их получения.	Украинские университеты права самостоятельного присвоения ученых степеней не имеют
На экзамены не запрещается приносить справочные материалы – конспекты, пособия, даже учебники	На экзамены запрещается приносить справочные материалы

научного развития и создания инновационных разработок для экономики государства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Курдюмова И.М. Модернизация общего образования за рубежом / И.М. Курдюмова. – М., 2006. – С. 69.
2. Сайт Министерства высшего образования и науки Франции (Ministere de l'Enseignement superieur et de la Recherche) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr.
3. Сайт Министерства национального образования Франции (Ministere de l'education nationale) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.education.gouv.fr.
4. Schweitzer, J.Nach «Sputnik – Schock der PISA – Alarm» / J. Schweitzer // Padagogik. – 1998.
5. Стаховец Т.Д. Некоторые аспекты развития системы тестирования учащихся: опыт Великобритании и Германии. – Оценка качества образования / Т.Д. Стаховец. – 2009, № 3.
6. Zur Eutwicklung nationaler Bildungsstandarts. Bildungsministerium für Bildung und Forschung. – Berlin, 2003.
7. Корсак К.В. Великобритания: система образования и подготовки научных кадров / К.В. Корсак // Научный мир. – 1999. – № 4. – С. 8–11.
8. Корсак К.В. Характерные тенденции развития зарубежной высшего образования (системные процессы) / К.В. Корсак // Мировое высшее образование. – М., 1997. – С. 18–45.
9. Бест Р. Личностное и социальное образование в контексте общества: опыт Англии / Р. Бест – Обществознание в школе. – 1998. – № 1.
10. Kuper H. History in English Primary Schools / H. Kuper // Британия: история, культура, образование. Тезисы докладов международной научной конференции (Ярославль, 28–29 мая 2008 г.). – Ярославль, 2008.

УДК 342.84(477)

Туровська О.А.
слухачка І курсу докторантури
Папського університету Іоана Павла ІІ в Кракові

ФІЛОСОФІЯ СВОБОДИ ВИБОРУ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ У ШВЕЙЦАРІЇ

PHILOSOPHY OF THE FREEDOM OF CHOICE IN CONTEXT OF STATE-BUILDING IN SWITZERLAND

АНОТАЦІЯ

Проведений аналіз історичних типів відносин між особистістю і суспільством засвідчив, що в умовах прискореного розвитку цивілізації роль особистості в суспільстві та рівень її свободи істотно зростають. Доведено, що у сучасному світі стає усе більш актуальною проблема співвідношення свободи вибору особи та її відповідальності при проведенні виборів та референдумів. Обґрунтовано, що питома вага і значення виборів у політичному житті різних країн неоднакові. Суттєві особливості має специфіка виборчого процесу у Швейцарії. Встановлено, що важливу роль у державотворенні даної країни відіграють референдуми. У Швейцарії діє змішана виборча система. Національна рада (нижня палата парламенту) обирається – за пропорційною системою, а Ради кантонів (верхня палата) – за мажоритарною системою в два тури. Доведено, що саме народна ініціатива як вияв влади громадян є свідченням їх залучення до загальнодержавних справ. У Швейцарії пересічні жителі країни не лише схвалюють чи відхиляють ініціативи обраних представників влади, а й самі генерують ідеї поліпшення життя на кантональному і навіть загальнодержавному рівнях. Встановлено, що обов'язковим предметом референдуму народу і кантонів є питання зміни Союзної конституції, приєднання до міжнародних організацій та організації колективної безпеки. Питання ж менш глобального, проте гострішого соціального характеру можуть також бути предметом народного голосування. Досліджено, що починаючи з року заснування у Швейцарії було проведено понад 200 референдумів, присвячених найрізноманітнішим питанням кантонального та федерального життя. Досвід Швейцарії показав, що зростання ступеня свободи особи може слугувати за критерій суспільного прогресу. У міру розвитку суспільства, з кожною наступною епохою відкриваються нові можливості зростання ступеня свободи особи, при цьому філософія свободи вибору має суттєвий вплив на економічний розвиток кожної країни.

Ключові слова: філософія, свобода, суспільство, вибори, Швейцарія, економічний розвиток, референдум.

АННОТАЦИЯ

Проведенный анализ исторических типов отношений между личностью и обществом показал, что в условиях ускоренного развития цивилизации роль личности в обществе и уровень ее свободы существенно возрастают. Доказано, что в современном мире становится все более актуальной проблема соотношения свободы выбора личности и ее ответственности при проведении выборов и референдумов. Обосновано, что удельный вес и значение выборов в политической жизни различных стран неодинаковы. Существенные особенности имеет специфика избирательного процесса в Швейцарии. Установлено, что важную роль в государственном механизме данной страны играют референдумы. В Швейцарии действует смешанная избирательная система. Национальный совет (нижняя палата парламента) избирается – по пропорциональной системе, а Совета кантонов (верхняя палата) – по мажоритарной системе в два тура. Доказано, что именно народная инициатива как проявление власти граждан является свидетельством их привлечения к общегосударственным делам. В Швейцарии рядовые жители страны не только одобряют или отклоняют инициативы избранных представителей власти, но и сами генерируют идеи улучшения жизни на кантонском и даже общегосударственном уровнях. Установлено, что обязательным предметом референдума народа и кантонов есть вопрос изменения Союзного конституции, присоединение к международным организациям и организации коллективной безопасности. Вопросы же менее глобального, однако острого социального характера могут также быть предметом народного голосования. Доказано, что начиная с года основания в Швейцарии было проведено более 200 референдумов, посвященных самым разнообразным вопросам кантонального и федерального жизни. Опыт Швейцарии показал, что рост степени свободы личности может служить в качестве критерия общественного прогресса. По мере развития общества, с каждой последующей эпохой открываются новые возможности роста степени свободы личности, при этом философия свободы выбора оказывает существенное влияние на экономическое развитие каждой страны.

Ключевые слова: философия, свобода, общество, выборы, Швейцария, экономическое развитие, референдум.

ANNOTATION

The analysis of historical types of relations between the individual and society has shown, that under the rapid development of civilization, the role of the individual in society and the level of freedom increases significantly. It is proved, that the problem of balance of freedom of choice and individual responsibility during elections and referendums is becoming more urgent in the modern world. Is was shown, that the share of the importance of elections and political life in different countries vary. Essential specific features has the electoral process in Switzerland. The important role of the referendums was established. Switzerland has a mixed electoral system. The National Council (lower house of parliament) is elected under the proportional system, and the Council of States (upper house) – under the majority system, in two rounds. It was proved, that the people's initiative as an expression of public authorities is the evidence of their involvement in national affairs. In Switzerland, the ordinary citizens of the country not only approve of or reject the initiative of elected officials, but they themselves generate ideas for improving the lives on cantonal and even national levels. It was established, that the compulsory referendum object of the people and the cantons is the question of change the Federal Constitution, accession to international organizations and organizations of collective security. The question is less global, but more acute social character may also be the subject to popular vote. It was studied, that since the founding year more than 200 referendums dedicated to a variety of federal and cantonal issues of life were conducted in Switzerland. Such experience has shown, that the increase in the degree of individual freedom can serve as a criterion of social progress. With the development of society, with each subsequent era, opportunities for individual freedom increase, and the philosophy of freedom of choice has a significant impact on the economic development of each country.

Keywords: philosophy, freedom, society, elections, Switzerland, economic development, referendum.

Постановка проблеми. Свобода – одна із основних філософських категорій, яка є невід'ємною частиною соціальної внутрішньої природи

людини, що характеризує, з одного боку, умови її існування, самовизначення і самореалізації, з другого – її самопочуття, розуміння своєї ролі та свого призначення у суспільстві [3]. Для особистості свобода – це природний, історичний, соціальний, внутрішній критерій її індивідуального ставлення, її відношення до суспільства та подій, що в ньому відбуваються.

Вагомий внесок у дослідження категорії свобода вибору зробили: Бенедикт Спіноза, Жан-Жак Руссо, Вольтер, Карл Маркс, Фрідріх Енгельс, Артур Шопенгауер, Фрідріх Ніцше, Жан-Поль Сартр, Карл Ясперс, Микола Бердяєв, Володимир Соловйов, Григорій Сковорода, Пантелеймон Куліш і багато інших філософів і мислителів. При цьому підходів до поняття «свобода» дійсно багато, і це ще раз доводить, що свобода надзвичайно складний, багатоаспектний феномен. Цікавим для вивчення є досвід Швейцарії щодо особливостей проявів свободи.

У філософії Володимира Соловйова людина – вільна істота, яке деколи повстає проти Бога, яке завдяки своїй свободі здійснює гріхопадіння і живе у вільно створеному ним самим змінному світі, що є історичним людським суспільством, де існує добро і зло. Саме людина, і тільки вона, вільно вибираючи шлях творення добра, тобто вільно віддаючись Богу, може врятувати цей світ: природу, суспільство, культуру. Якщо у філософії Шеллінга як світовий, так і суспільний розвиток, цілком залежить від Бога, то у Соловйова історією людства є результат вільної діяльності людини. Отже, суспільство і його розвиток є історією людини, яка реалізує себе в становленні світу. Свобода особистості відіграє істотну роль у поступальному розвитку суспільства: завдяки свободі особистість виступає суб'єктом історичного прогресу, що створює і сприймає досягнення матеріальної і духовної культури людства. Свобода вибору дає особистості можливість вибірково освоювати досягнення суспільства в різних сферах культури: в знаннях, винаходах, моральних цінностях, практичному досвіді. Включаючи все це багатство в свою матеріальну і духовну діяльність, людина сприяє прогресивному розвиткові суспільства. «Таким чином, падша людина є незалежною і автономною істотою, що втратило свою досконалість в реалізації свободи і знову стає досконалою в процесі низки вільних актів. Він знаходить тим самим досконалість, яку він вже мав до свого падіння і якою він ніколи не переставав володіти глибоко в душі» [2]. Але свобода особистості не є абсолютною, бо вона дарована Богом, а також здійснюється у вже даних природних і суспільних умовах. Отже, відносно вільний вибір особистістю кожного разу здійснюється в рамках природної та суспільної необхідності; таким чином нею реалізуються і вільно обрані цілі. «Сучасна людина усвідомлює себе внутрішньо вільною особою, вище всього зовнішнього, що від неї не залежить, утверджує себе центром всього, і в той самий час насправді є тільки однією нескінченно малою і зникаючою точкою на світовому колі» [7].

У сучасному світі свобода особистості – один із визначальних критеріїв вільного суспільства, важливий показник цивілізаційного підходу до соціуму як в його ретроспективі, так і у перспективному баченні. Однією з провідних рис розвитку сучасного суспільства є значне посилення особистісного, індивідуального підходів до розуміння людського буття, що й актуалізує філософську проблему індивідуальної свободи. Вільна особистість виступає основою демократичного суспільства, виражаючи свої інтереси через систему виборів та референдумів.

Свобода дає можливість діяти відповідно до своїх інтересів і уявлень, створює умови здійснювати власний, індивідуальний вибір, володіє максимальною кількістю можливостей для задоволення потреб розвитку і самовираження особистості. Механізм реалізації індивідуальної свободи соціуму виявляється у тому, наскільки різноманітно інтерпретується індивідуальність, як в рамках окремої особистості, так і суспільства в цілому.

В умовах розвитку демократії поряд із темою свободи особистості постає проблема вибору, як способу її реалізації. Філософська інтерпретація проблеми індивідуального вибору має великий теоретичний і практичний потенціал, тому що саме індивідуальний вибір є сутнісною характеристикою індивіда та його індивідуальної свободи [8]. Можливість особистості здійснювати власний, індивідуальний вибір розкриває сенс індивідуальної свободи, конкретизує її значення у суспільстві, засвідчує її вплив на політичні та соціальні процеси у країні. Дані питання з кожним роком набувають все більшої актуальності та потребують всебічного дослідження з метою покращення рівня життя та економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми філософії свободи вибору знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вчених. Для більшості представників античної філософії – Сократа, Діогена, Епікура і Сенеки – свобода є змістом і метою людського існування. Для представників середньовічної схоластики – Ансельма Кентерберійського, Альберта Великого і Хоми Аквінського – свобода розуму і вчинків можливі тільки в межах церковних догматів, за межами ж їхня свобода являє собою єресь [6]. У Новий час стає панівною точкою зору на свободу як на природний стан людини, шлях до соціальної рівності і справедливості (Томас Гоббс, Поль Анрі Гольбах, П'єр Сімон Лаплас) [10]. Велику увагу проблемі свободи приділяли і представники німецької класичної філософії. Іммануїл Кант, наприклад, під свободою розумів інтелегібельну (тобто недоступну чуттєвому пізнанню) сутність людини; для Йоганна Готліба Фіхте свобода – єдина абсолютна реальність; а Георг Вільгельм Фрідріх Гегель розумів під свободою багатопла-

нову реальність, що у всіх своїх проявах являє форму об'єктивації абсолютного духу [11].

Актуалізація досліджень проблеми свободи особистості пов'язана з іменами таких дослідників: В. Табачковський, Е. Агацці, О. Асмолов, Л. Брюль, М. Вебер, А. Вебер [4]. Однією з найактуальніших проблем людської свободи є проблема вибору як форми «здійснення свободи». Вибір особистості об'єктивується у конкретних рішеннях і вчинках, як міра особистісної свободи, її найважливіший критеріальний показник [8]. Автори піднімають питання про межі та рамки свободи, концентрується увага на умовах і ситуації вибору, а також ціннісні орієнтири людського вибору.

Метою статті є дослідження особливостей філософії свободи вибору під час проведення виборів та референдумів на прикладі Швейцарії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема свободи вибору у сучасних умовах має важливе значення виховання високоморальної відповідальної особистості. Вибираючи гідне життя, людина тим самим орієнтує себе на створення таких його умов, які б змогли з часом перетворити людське існування з режиму «виживання» на режим справжнього, творчого життя. Людина сама творить свій вибір, який у свою чергу, творить людину, визначає сутність і смисл її свободи. Люди не в змозі змінити умови свого життя, однак вони мають певну свободу волі у виборі цілей і шляхів їх досягнення, оскільки в кожен момент звичайно існує не одна, а кілька реальних можливостей для їхніх дій. Крім того, вони певною мірою вільні у виборі засобів для досягнення обраної мети. Таким чином категорія свобода не абсолютна, а відносна і перетворюється на життя шляхом вибору того чи іншого плану дій у конкретній ситуації.

У сучасному світі свобода особи обмежується інтересами суспільства. Однак бажання й інтереси людини не завжди збігаються з інтересами суспільства. У даному разі особистість під впливом законів суспільства змушують до вчинків, що не порушують інтересів суспільства. При збігу інтересів особистості і суспільства у стані свободи поняття «свобода» слід доповнити ідеєю врегулювання діяльності людей. Принцип народного суверенітету виявляється і у змісті засобів представницької демократії, до яких насамперед належать вибори [6]. Вибори – це процедура обрання представників влади, коли певна група людей (виборців) висуває зі свого оточення одного або кількох членів для виконання будь-яких громадських функцій.

Питома вага і значення виборів у політичному житті різних країн неоднакові. Так, у Великій Британії обираються тільки нижня палата парламенту (палата громад) й місцеві органи (ради адміністративних графств, міст-графств, муніципальних і немуніципальних міст і парафій). У Франції коло виборних органів дещо ширше. Там обираються глава держави, дві палати парламенту і органи місцевого самоврядування. У Болгарії шляхом всенародного голосування обираються президент, Великі Народні збори (спеціальний установчий орган), Народні збори (парламент), а також органи самоврядування (ради громад) і органи виконавчої влади у громадах (кмети). Значна кількість органів і посадових осіб обираються у США [9].

Вибори певною мірою відбивають перебіг політичної боротьби між різними спільностями людей у конкретній країні, виразниками інтересів яких є політичні партії, суспільні рухи, національні політичні асоціації тощо. При цьому у виборців з'являється справжня альтернатива вибору: голосувати за партії, які з різними модифікаціями виступають за збереження економічного й політичного статус-кво, або за реформістські (революційні) партії, що вимагають докорінних змін існуючого ладу. Суттєві особливості має специфіка виборчого процесу у Швейцарії.

Спеціальної глави про виборчу систему в Конституції Швейцарії не міститься. Основні принципи її, а також порядок проведення виборів закріплені в статтях стосовно правового статусу громадян і у відділі 5 – «Федеральні органи влади». У відповідності зі ст. 136 Конституції при федеральних виборах і голосуваннях «усі швейцарці і швейцарки» мають однакові політичні права й обов'язки. Право голосу належить тим із них, хто досяг 18 років і за федеральним правом не позбавлений активного цивільного права. Членом національної ради може бути обраний будь-який виборець [12, 13].

Виборчі права в кантонах і комунах регулюються кантональним виборчим правом. Федеральне законодавство передбачає позбавлення політичних, а отже, виборчих, прав на термін від двох до десяти років за вчинення злочину, що спричинило покарання у виді позбавлення волі. Кантони позбавляють виборчих прав душевнохворих, позбавлених волі на термін більше року. Ценз осілості на федеральному рівні не передбачений. Якщо у виборця немає постійного місця проживання, він повинен зареєструватися за 10 днів до дня голосування, представивши документи про народження. На кантональному і комунальному рівні ценз осілості зазвичай складає три місяці (ст. 39). «Швейцарці і швейцарки, що знаходяться за кордоном», можуть брати участь у голосуваннях на федеральному рівні. Допускається голосування поштою.

У Швейцарії діє змішана виборча система. Національна рада (нижня палата парламенту) обирається – за пропорційною системою, а Рад кантонів (верхня палата) – за мажоритарною системою в два тури. Вибори кантональних парламентів (великих рад) проводяться за пропорційною системою, а у напівкантонах діє мажоритарна виборча система. Швейцарському конституційному праву притаманний інститут невизнання імперативного мандата, що знай-

шов закріплення в ст. 161 – «заборона імперативного мандата».

Важливим інститутом безпосередньої демократії у Швейцарії (крім виборів) є референдум. У середині XX ст. й особливо після Другої світової війни цей інститут здобув у країні велику популярність. Діюча Конституція містить спеціальну главу «Ініціатива і референдум» (розділ 4, глава 2), норми якої закріпили утримання і процедуру проведення референдуму. Відповідно до Конституції референдуми підрозділяються на обов'язкові (ст. 140) і факультативні (ст. 141) [12].

Референдум є інститутом безпосередньої (прямої) демократії. Але ступінь його реального демократизму залежить від політичного режиму країни, від існуючих політичних обставин та умов, за яких референдум проводиться. Референдум – це голосування виборців з будь-якого важливого питання державного життя у країні. Питання, пов'язані з призначенням і проведенням референдуму, у багатьох країнах регулюються їх конституціями, законами про вибори чи спеціальними законами про референдум [14].

Процедура референдуму дуже схожа на процедуру виборів: і у виборах, і у референдумі беруть участь виборці. При цьому дані процедури мають також відмінності. По-перше, вони відрізняються за об'єктом волевиявлення виборців. Під час виборів таким об'єктом є людина (кандидат у депутати чи на виборну посаду). При референдумі об'єктом волевиявлення є не людина (кандидат), а певне питання, з якого проводиться референдум, – конституція, поправка до конституції, закон, законопроект, будь-яка проблема, що стосується міжнародного статусу відповідної держави, або внутрішньополітична проблема. По-друге, процедури виборів і референдуму відрізняються за способом визначення результатів голосування. При виборах вони можуть визначатися як за мажоритарною, так і за пропорційною системою, а при референдумі – тільки за мажоритарною. Суб'єктами ініціативи проведення референдуму є глава держави, парламент, уряд, органи місцевих влад (місцеві референдуми). Ініціативу проведення референдуму можуть виявляти також і виборці. Необхідна їх кількість і вся процедура такої ініціативи встановлюються законом.

У Швейцарії рішення на загальнообов'язковому референдумі схвалюються більшістю народу і більшістю кантонів. Результат народного голосування у кантоні вважається за голос кантону, а у напівкантоні – півголоса. Такі рішення є загальнообов'язковими, не потребують ніякого схвалення або утвердження.

Факультативний федеральний референдум у Швейцарії може проводитися з питань прийняття, схвалення або зміни федеральних законів або постанов, а також схвалення міжнародних договорів (ст. 141), що мають невизначену тривалість дії, не можуть бути денонсовані. Факультативний референдум проводиться у формі голосування народу федерації. Рішення приймається більшістю народів і має рекомендаційний характер. На кантональному рівні референдум поширений ще більш, ніж на федеральному. Своєрідний різновид попереднього референдуму існує в деяких кантонах Швейцарії. Тут усі наділені виборчими правами громадяни обов'язково збираються раз або двічі на рік для того, щоб своїм безпосереднім голосуванням ратифікувати прийняті законодавчим органом законопроекти.

Основною процедурою проведення наступного референдуму є процедура так званого народного вето. Історично народне вето є однією із перших сучасних форм прямої демократії. Вперше на практиці воно було реалізоване у 1831 р. в одному із кантонів Швейцарії. Згідно з цією процедурою, якщо у визначений конституцією строк певна кількість виборців в офіційній формі заявить про свою незгоду з прийнятим законом, останній обов'язково виноситься на референдум. Залежно від наслідків референдуму такий закон або скасовується, або зберігає силу.

У Швейцарії конституційна процедура народного вето на рівні федерації ґрунтується на передачі законів і парламентських постанов на референдум за вимогою 50 тис. виборців або восьми кантонів. Аналогічний порядок введений щодо затвердження міжнародних договорів. Саме ж народне вето далеко не завжди досягає своєї мети. Починаючи з 1848 р. відповідна процедура в масштабах усієї країни була застосована близько 100 разів, проте лише у третині випадків голосування призвело до скасування законів.

Законодавством Швейцарії також передбачені так звані обов'язкові референдуми, коли уряд дає людям проекти готових законів, за які (чи проти) вони голосують. З 521 референдумів у 216 випадках предметом голосування була ревізія Конституції і у 148 – предметом були закони.

Для народної ініціативи, за швейцарською Конституцією, необхідно 100 000 підписів громадян. Предметом може бути, зокрема, перегляд Основного закону. Додатково, швейцарці можуть використовувати право на факультативний референдум. Він стосується міжнародних угод, рішень федерального рівня, вступ до союзів та міжнародних організацій. Для цього треба підтримка ініціативи з боку 50000 чоловік або 8 кантонів.

У Швейцарії питання, які виносяться на референдум, у своїй більшості виведені з політичного контексту. Наприклад, останній референдуми стосувалися: збільшення тривалості відпустки з 4 до 6 тижнів, встановлення окремої парковки для проституток, обмеження житлового будівництва на гірськолижних курортах, обмеження права маніфестацій у місцях де розташовані штаб-квартири міжнародних організацій, дозвіл на продаж героїну по рецептам, висилку з країни тих, хто звинувачується у

шахрайстві, підвищення податків для багатіїв, запровадження адвокатів для тварин.

Дослідження специфіки проведення референдумів у Швейцарії показало, що справжній вибір відрізняється від свавілля тим, що він є результатом складного синтезу об'єктивних можливостей зовнішньої дійсності і суб'єктивного багатства внутрішнього світу людини, накопиченого нею соціального досвіду. У процесі вибору розкриваються справжній зміст, духовне та моральне багатство особистості. Саме вільний вибір є випробуванням на міцність таких компонентів особистості, як совість, гідність, честь, відповідальність тощо. Дані якості людини проявляються при проведенні виборів та референдумів.

Висновки. Аналіз історичних типів відносин між особистістю і суспільством переконливо свідчить про те, що в умовах прискореного розвитку цивілізації роль особистості в суспільстві, рівень її свободи істотно зростають, у зв'язку з чим стає все більш актуальною проблема співвідношення свободи особи і її відповідальності перед іншими людьми і суспільством у цілому. Свобода – це одна із основних, найскладніших філософських категорій, яка визначає сутність людини, що складається з її здатності мислити і діяти відповідно до своїх намірів, бажань та інтересів, а не внаслідок якогось примусу. Від часів Античності і аж до наших днів ідея свободи була притаманною практично всім розвиненим філософським системам. Тож у певному розумінні філософія – це вчення про свободу. Дане твердження найбільш розкривається при вивченні процедур виборів та референдумів, що нами досліджено на прикладі Швейцарії.

Проведені дослідження показали, що визначальний вплив на ситуацію вибору чинить свідомість і почуття відповідальності. Вибір також має відрізнятись творчим, інноваційним характером. Здатність до творення свободи – відмінна риса зрілої особистості, вона є межею між вмінням користуватися вже наявними дарами свободи і потребою в її здійсненні. Досвід Швейцарії показав, що зростання ступеня свободи особи може правити за критерій суспільного прогресу. На різних етапах історії людства можливість вільного вибору особистості була неоднаковою. При цьому у міру розвитку суспільства, з кожною новою епохою відкриваються нові можливості зростання ступеня свободи особи.

Одним із основних критеріїв швейцарського суспільного прогресу є рівень гуманізації суспільства, становища в ньому особистості – рівень її економічної, політичної, соціальної і духовної свободи. Кожна суспільна формація чи цивілізація прогресивні настільки, наскільки вони розширюють коло прав і свобод особи, створюють умови для її самореалізації. Однак не варто забувати, що свобода лише тоді може бути критерієм суспільного прогресу, коли її зростання відбувається в розумних межах. Коли цими межами на будь-якому етапі розвитку суспільства є відповідальність особистості перед суспільством і вона виходить за ці межі, у суспільстві неминуче починається анархія. Досвід швейцарської виборчої системи переконує у необхідності збалансування свобод громадян, починаючи від філософського рівня даної категорії. Лише у цьому випадку можливо досягнути системного політичного та економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Даль Р. О демократии: пер. с англ. / Роберт Даль. – М.: Аспект Пресс, 2000. – 204 с.
2. Кожев О. Релігійна метафізика Володимира Соловйова / О. Кожев // Питання філософії. – 2000. – № 3. – С. 132.
3. Микешина Л.А. Философия науки: современная эпистемология. Научное знание в динамике культуры. Методология научного исследования: учеб. пособие / Л.А. Микешина. – М.: Прогресс-Традиция; МПСИ; Флинта, 2005. – 464 с.
4. Радченко О. Влада і вибори: інституційна взаємодія в демократичному суспільстві: монографія / О.В. Радченко. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2006. – 244 с.
5. Решетніченко А.В. Ґенеза розвитку управлінської еліти / А.В. Решетніченко, О.Б. Кірєєва // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. / редкол.: С.М. Серьогін (гол. ред.) [та ін.]. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2009. – Вип. 1 (35). – С. 20-30.
6. Сайт Європейського Парламенту [Електронний ресурс]. – [Цит. 23.05.12]. – Режим доступу: http://www.europarl.europa.eu/parliament/archive/staticDisplay.do?language=EN&id=211.
7. Соловйов В.С. Вибрані твори / В.С. Соловйов // В 10 т., 1912. Т. 3. – С. 20.
8. Хікс С. Партії, вибори та демократія в ЄС / С. Хікс // Європейська інтеграція Укладачі: М. Яхтенфукс, Б. Колєр-Кох. – К.: Києво-Могилянська академія, 2007. – 394 с.
9. Шміттер Ф. Більш ліберальна, доліберальна чи постліберальна? // Демократія: Антологія / Філіпп К. Шміттер; упоряд. О. Проценко. – К.: Смолоскип, 2005. – С. 207-214.
10. Almond G. A Discipline Divided: Schools and Sects in Political Science / G. A. Almond. – Newbury Park, Calif: Sage, 1990.
11. Breakwell Glynis M. (2004) «Identity change in the context of the growing infuence of European Union institutions», pp. 25-39 in Hermann, Richard K., Thomas Riise and Marilynn B. Brewer (eds.) (2004) Transnational Identities. Becoming European in the EU. Lanham, MD: Rowan and Littlefeld Publishers.
12. Martinenko V.M. Public administration: the way to the new paradigm (theory and methodology): [monography] / V.M. Martinenko. – Kh.: Publ. «Magister», 2003. – 220 p.
13. Moravcsik A. In Defence of the «Democratic Deficit»: Reassessing the Legitimacy of the European Union / A. Moravcsik // Journal of Common Market Studies. – № 40 (4). – 2002. – P. 603-634.
14. Parsons T. About structure of social action / T. Parsons. – [Publ. 2nd.] – M.: Academic project, 2002. – P. 415-462.

УДК 339.9:338.486

Ціхановська В.М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

Ковальчук С.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

TENDENCY OF THE WORLD MARKET TOURIST SERVICES DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION PROCESSES STRENGTHENING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано глобалізаційні процеси світової економіки, які прискорюють темпи розвитку міжнародного туризму; визначено специфіку туристичного продукту; узагальнено регулятивну роль національних інституціональних структур у розвитку міжнародного туризму та глобальних союзів; показано роль транснаціональних корпорацій у формуванні та розвитку світового туристичного ринку.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристичні послуги, світові ринки туристичних послуг, глобалізація, регіоналізація, туристичний сектор економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы процессы глобализации мировой экономики, которые ускоряют темпы развития международного туризма, определена специфика туристического продукта, обобщена регуляторная роль национальных институционных структур в развитии международного туризма и глобальных союзов; показана роль транснациональных корпораций в формировании и развитии мирового туристического рынка.

Ключевые слова: международный туризм, туристические услуги, мировые рынки туристических услуг, глобализация, регионализация, туристический сектор экономики.

ANNOTATION

In the floor analyzed the globalization processes of world economy which прискорюють rates of development of international tourism, certainly specific of tourist product, generalized regulating role of national institutional structures at development of international tourism, and global unions; the role of multinational corporations is rotined in forming and world tourist market development.

Keywords: international tourism, tourist services, world markets of tourist services, globalization, revivifying, tourist sector of economy.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм як важлива складова частина зовнішньоекономічної діяльності кожної з держав світового співтовариства є однією із найбільших і високоприбуткових галузей світових економік, адже він входить до числа трьох найбільших експортних галузей, поступаючись лише нафтодобувній промисловості і автомобілебудуванню.

На сьогодні глобалізаційні процеси створили усі необхідні передумови для розвитку міжнародного туризму. Ринок туристичних послуг характеризується високими темпами зростання, розробляються нові туристичні маршрути, виникають нові види туризму, створюються нові робочі місця, розбудовується інфраструктура, впроваджуються нові технології у сферу туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей та закономірностей розвитку міжнародного ринку туристичних послуг значну увагу приділяють провідні вітчизняні науковці та зарубіжні економісти В. Азар, В. Безносюк, В. Герасименко, П. Гудзя, М. Жукова, Е. Кадта, В. Кифяк, К. Купер, В. Козик, Л. Левковська, Ю. Макогон, Р. Мілля, А. Моррісон, В. Новицький, Т. Ткаченко, О. Чудновський та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується домінуванням сфери послуг як у структурі національного виробництва більшості країн світу, так і в системі міжнародних економічних відносин. Це свідчить, з одного боку, про формування економіки нового типу, а з іншого, глобальних перетворень – перехід до наступного ступеня розвитку світового співтовариства. Сьогодення відзначається провідними позиціями сфери послуг у системі створення валового національного продукту, зовнішньої торгівлі окремої країни та відповідно міжнародної торгівлі в цілому. Відтак, недостатньо дослідженими залишаються питання оцінки новітніх процесів, що відбуваються на світовому ринку туристичних послуг у сучасних умовах регіоналізації та глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед сучасних тенденцій розвитку світового господарства особливої уваги заслуговують процеси: глобалізації та регіоналізації. Глобалізація є новим етапом розвитку світової економіки, який характеризується різким прискоренням темпів інтернаціоналізації усіх сфер суспільного життя. Глобалізаційні процеси мають вагомі підстави для створення нової суспільно-

політичної формації – глобалізму. Глобалізація вже призвела до формування специфічних виробничих відносин, нових технологічних систем і способу виробництва загалом [2]. Початок XXI ст. вирізняється прискореним розвитком туризму, що перетворило його на глобальне за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку явище.

Незважаючи на всесвітній розмах, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Туристична індустрія світу, пропонуючи уніфіковані системи відпочинку й обслуговування, експлуатує регіональні природні відмінності і національну та культурну самобутність етнічних груп і місцевих громад, що в багатьох випадках стає головним мотивом подорожі. У світовій господарській практиці важко знайти ще один вид продуктивної діяльності, який одночасно сприяє глобалізації господарства і розвитку регіонів [1; 10].

Глобалізація і регіоналізація – складові єдиного процесу розвитку міжнародного туризму, що робить його унікальним економічним інструментом, здатним формувати виробничі системи інтернаціонального характеру і зберігати локальну значущість [1; 2].

Розширення масштабів туристичного обміну та перехід до організованих форм масового туризму зумовило необхідність узгодження національних інтересів на ринку туристичних послуг і розробки загальносвітових стратегій розвитку міжнародного туризму, що знайшло своє відображення у створенні різноманітних інституцій та спеціалізованих міжнародних організацій, виробленні механізму глобального регулювання розвитку туризму.

Головна регулятивна роль у розвитку міжнародного туризму належить національним інституціональним структурам, що розробляють відповідні стратегії та тактику участі країн та їх підприємств у міжнародних ринках туристичних послуг. На національному рівні регулювання туристичної галузі забезпечується державними органами, відповідальними за розвиток та регулювання туризму. Від того, наскільки ефективно здійснюється державне регулювання розвитку туризму, залежить і результативність інвестицій у туристичну інфраструктуру, створення та просування національних турпродуктів як всередині країни, так і за кордоном, створення та підтримання позитивного іміджу країни, доходи країни від надання туристичних послуг та підвищення зайнятості в країні за рахунок розвитку галузі.

Системи органів державного регулювання міжнародної туристичної діяльності істотно різняться між країнами залежно від ролі туристичної галузі в економіці держави, потенціалу національного туристичного ринку, місця країни на міжнародних ринках туристичних послуг, масштабів будівництва об'єктів туристичної інфраструктури, залучення інвестицій у розвиток міжнародного туризму [2; 9].

У міжнародному туризмі процес глобалізації найкраще простежуються на прикладі сектора розміщення туристів, в якому ТНК набувають форми готельних мереж, аболанцюгів. Транснаціоналізація міжнародного туризму є звичною практикою, яка зумовлена специфікою туристичного продукту. Ініціатива інтернаціоналізації виробництва в туризмі належить країнам, які генерують потужні туристичні потоки, оскільки саме їм вона дає найбільший зиск. У Північній Америці це – США та Канада, в Європі – Німеччина, Великобританія і Франція, в Азії – Японія та Китай. Саме тому більшість ТНК, діяльність яких охоплює туристичний бізнес, базуються у США, Західній Європі, Японії і з недавнього часу – в Гонконгу та Сінгапурі.

ТНК орієнтована на безперебійне керівництво материнською компанією своїми закордонними філіями, і в той же час повинна надавати можливість менеджерам зарубіжних філій самостійно приймати рішення, щодо задоволення попиту споживачів з урахуванням специфіки місцевого ринку та відповідно до законодавства приймаючої країни [8; 7]. Відкриваючи філії за кордоном, вони впроваджуються в економіку приймаючих країн, а самі країни вписуються в інтернаціонально організовані цими корпораціями виробництва туристичних продуктів. Діяльність ТНК підсилює взаємозв'язок і взаємозалежність внутрішніх і зовнішніх туристичних ринків окремих країн.

Більшість ТНК у туризмі базуються в країнах так званої «Тріади»: США –Західна Європа – Японія та з недавнього часу і в Гонконгу. Географія штаб-квартир ТНК підтверджує той факт, що транснаціоналізація туристичного бізнесу бере початок у країнах – донорах туристичних потоків, які здійснюють зарубіжне інвестування.

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття за 2000–2014 рр., млн осіб

Назва	Міжнародні туристичні прибуття,					Зміни, %	
	2000 р.	2005 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2013/2012 рр.	2014/2013 рр.
Усього в світі	675	798	952	996	1,035	4,7	3,8
Європа	385,6	439	487,6	517,5	534,8	6,1	3,3
Азія і Тихоокеанський регіон	110,1	154	205,1	218,1	232,9	6,4	6,8
Американський регіон	128,2	133,3	150,3	156,3	162,1	4,0	3,7
Африка	26,5	35,4	49,8	49,2	52,3	-1,1	6,3
Близький Схід	24,1	36,3	59,2	55,3	52,6	-6,7	-4,9

У міжнародному туризмі процеси транснаціоналізації традиційно розглядаються на прикладі сектору розміщення. Особливості ТНК найчіткіше простежуються в готельній індустрії. Прообразом ТНК у туристичній індустрії є готельні мережі [1; 5].

Згідно з останніми даними Барометра міжнародного туризму ЮНВТО, у 2014 р. кількість міжнародних туристських прибуттів зросла більш ніж на 4% і склала 1035 млрд. Економіки, що зростають, повернули собі лідируючі позиції (+4,1%), обійшовши розвинені країни (+3,6%), причому найбільш успішних результатів домоглися Азіатсько-Тихоокеанські ринки [5].

Серед регіонів лідируючі позиції займає Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+7%), а серед субрегіонів список кращих очолюють Південно-Східна Азія, Північна Африка (+9% кожен) і Центральна та Східна Європа (+8%) (табл. 1).

Проте, незважаючи на різну динаміку туристичних прибуттів по регіонах, досі зберігається сформована раніше структура міжнародного туристичного ринку із домінуванням Європейського (рис. 1) У 2014 р. країни з ринковою економікою росли більш швидкими темпами (+4,1%) порівняно з розвиненими країнами (+3,6%). Ця тенденція спостерігається в секторі протягом вже багатьох років.

Число міжнародних туристських прибуттів в Європу (самий відвідуваний регіон світу) збільшилася на 3%. Це є досить позитивним результатом на тлі нинішньої економічної ситуації після високого результату 2014 року (+6%). Загальна кількість прибуттів досягла 535 млн, що на 17 млн більше, ніж у 2014 році. Серед субрегіонів кращими туристичними напрямами стали країни Центральної та Східної Європи (+8%), за якими слідує Західна Європа (+3%). Туристичні напрями північно-середземноморської Європи (+2%) зміцнили свої відмінні результати 2014 року та повернулися до своїх звичайних темпів зростання [5].

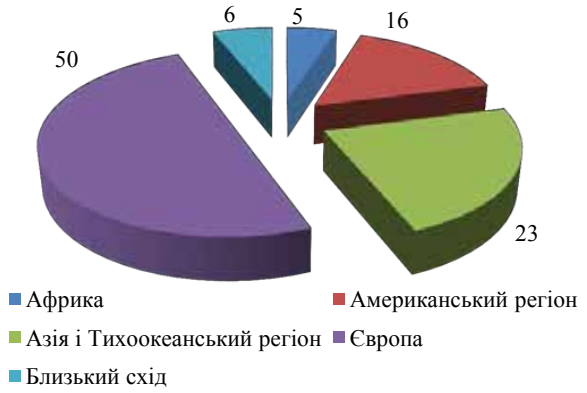


Рис. 1. Регіональна структура міжнародного туристичного ринку у 2014 р., %

Варто зазначити, що в цілому структура доходів від міжнародного туризму цілком корелює зі структурою міжнародних туристичних потоків (рис. 2). Провідними міжнародними туристичними ринками (за обсягами доходів) на сьогодні залишаються розвинені країни Європи, Американського та Азіатсько-Тихоокеанського регіонів [3; 4; 5].

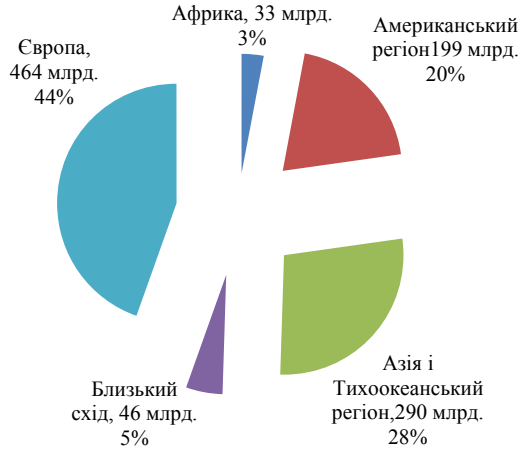


Рис. 2. Надходження від міжнародного туризму у 2014 р., млрд дол. США

Проте такі регіони (рис. 3), як Центрально-Східна Європа, Південна Європа, Південна Азія та Південна Америка за період 2013–2014 рр. почали значно втрачати свою популярність на туристичному ринку. Південно-Східна Азія, Карибські острови та Центральна Америка, навпаки, продовжують приймати усе більшу кількість туристів. Північна Африка показує найбільший приріст – за дані два періоди він досяг найвищого рівня [3; 4].

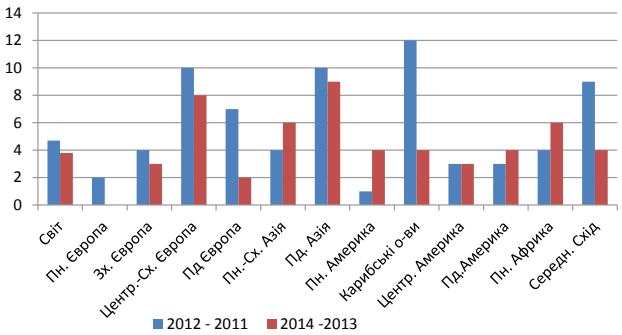


Рис. 3. Динаміка туристичних відвідувань у регіонах світу (% приросту до аналогічного періоду попереднього року)

Згідно з даними Світової організації туризму, азіатські та тихоокеанські країни впевнено йдуть до лідерства на світовому ринку туристичних по слуг [4; 5]. Прогнозований приріст обсягу міжнародного туризму у 2015 р. у цих країнах складає 5-6%, що майже у 2 рази більше, ніж у теперішнього лідера – Європи (табл. 2).

Зазвичай підприємства туристичної індустрії, розширюючи сферу своєї діяльності, не ставлять перед собою прямої мети збільшення власної частки на ринку туризму. Зусилля компаній

націлені на стимулювання подальшого розвитку туризму в цілому в розрахунку, що він приведе до появи додаткових можливостей для основних сфер діяльності підприємства. На практиці це передбачає пайові внески в акції зарубіжних фірм, підписання не інвестиційних договорів на управління, що є особливо популярно у туристичній індустрії в останні роки [2].

Таблиця 2

Приріст обсягів міжнародного туризму у 2014–2015 рр., %

Регіон	2014 р.	Прогноз на 2015 р.
Увесь світ	+ 3,8	+3,5
Європа	+ 3,4	+3
Азія	+ 6,8	+5,8
Америка	+ 3,7	+3,4
Африка	+ 6,0	+6
Середній Схід	- 4,9	+5

Укладання глобальних союзів – поширена в різних секторах індустрії туризму практика. Яскравим прикладом діяльності подібних союзів є глобальні комп'ютерні системи бронювання широкого спектра туристичних товарів і послуг – від авіаційних перельотів, переїздів залізницею і придбання пакет-турів, до оренди автомобілів, попереднього замовлення місця в готелі чи квитків на футбольний матч або концерт.

Глобалізація туризму має і негативні наслідки, які прямо чи опосередковано впливаютьна розвиток індустрії туризму. Йдеться про екологічні проблеми, спалахи захворювань і епідемії у різних куточках світу та загрозу терористичних актів.

Більшість із перелічених проблем має регіональний характер, але глобалізація «примушує» реагувати на них всю світову індустрію туризму. Взаємопов'язаність екології та туризму є одним із визначальних моментів глобального розвитку туристичної індустрії і, власне, глобалізації. З одного боку, ТНК освоюють країни із сприятливою екологічною ситуацією та унікальними природними ресурсами, залучаючи їх до туристичного використання. Це часто призводить до деградації вразливих екосистем і необхідності впроваджувати заходи з їх охорони, розвивати альтернативні види туризму: екологічний, науковий, сільський, пригодницький тощо.

З іншого боку, численні техногенні аварії і катастрофи в районах традиційного відпочинку, інтегрованих у світову індустрію туризму, виводять їх з рангу популярних і створюють низку проблем для розвитку.

Висновки. Вплив глобалізаційних процесів на міжнародний туризм у світі зростає, що пов'язано із розширенням внесків міжнародного туризму в платіжний баланс країн, забезпечення зайнятості населення, сприяння диверсифікації економіки, а також раціональному використанню рекреаційних ресурсів. Незважаючи на слабке економічне зростання у багатьох країнах, макроекономічну напруженість і високий рівень безробіття, протягом останніх років, ринку міжнародного туризму вдалося зберегти свою відносну стабільність розвитку. Показово, що в умовах нестабільності світової економіки туристичні галузі усіх регіонів світу мали позитивні показники розвитку, загальна ж картина виглядає неоднозначно. Навіть в умовах економічної кризи у світовій індустрії туризму зберігалися позитивні тенденції. Міжнародне регулювання туристичної галузі в інституціональному відношенні являє собою багаторівневу та багатоаспектну систему взаємодіючих міжнародних організацій, ядром якої виступає Всесвітня Туристична Організація.

Сучасними тенденціями розвитку міжнародної туристичної діяльності є формування глобального ринку туристичних послуг, загострення конкуренції та інтенсифікація процесів транснаціоналізації, створення стратегічних альянсів і глобальних союзів; лібералізація національних туристичних ринків, розширення доступу країн, що розвиваються, до міжнародних туристичних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуляев В.Г. Туризм: экономика и социальное развитие / В.Г. Гуляев. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 304 с.
2. Згуровський О. Війни глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dt.ua/1000/1600/54652/.
3. Мельник П.В. Напрями удосконалення оподаткування туристично-рекреаційної діяльності [Електронний ресурс] / П.В. Мельник, Г.Г. Старостенко // Ірпінь: Академія ДПС України. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/melnyk2.htm.
4. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/.
5. Платіжний баланс і зовнішній борг України [Електронний ресурс]: 2014. – Режим доступу: http: //www.bank.gov\ ua/control/ uk/ publish/ category?cat_id=58128.
6. Статистичний звіт ЮНВТО за 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.unwto.org/ru/node/40148.
7. Данильчук В.Ф. Мировой рынок услуг турбизнеса / В.Ф. Данильчук. – Донецк: ДИТБ, 2012. – 146 с.
8. Темник І.О. Умови та чинники розвитку міжнародного туризму [Електронний ресурс] / І.О. Темник // Електронне наукове фахове видання Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України «Ефективна економіка». – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=499.
9. Толочко А.О. Динаміка та тенденції розвитку світового ринку туристичних послуг / А.О. Толочко. – К.: КНЕУ, 2012. – 11 с.
10. Топсахалова Ф.М. Международный опыт функционирования и тенденции развития рынка туристско-рекреационных услуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rae.ru/monographs/150-4826#footnote-929-29.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.48

Андрєєва Г.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри природокористування і техногенної безпеки
Чернігівського національного технологічного університету

Коваль П.Ф.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туризму
Чернігівського національного технологічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ТУРИЗМУ

THEORETICAL PRINCIPLES OF SPECIALIZED TOURISM

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зміст поняття «спеціалізований туризм» як економічної категорії. Визначено основні види туризму (пізнавальний, рекреаційний, розважальний, діловий, пригодницький, природний) і запропоновано види спеціалізованого туризму. Автори статті пропонують алгоритм оцінки сегмента туристичного ринку, який заснований на потребах туристів і вимогах до спеціалізованого туристично-рекреаційного центру.

Ключові слова: спеціалізований туризм, вид туризму, спеціалізовані види туризму, сегмент туристичного ринку, сегментація ринку туризму, оцінка сегмента туристичного ринку, конкурентна стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано содержание понятия «специализированный туризм» как экономической категории. Определены основные виды туризма (познавательный, рекреационный, развлекательный, деловой, приключенческий, природный) и предложены виды специализированного туризма. Авторы статьи предлагают алгоритм оценки сегмента туристического рынка, который основан на потребностях туристов и требованиях к специализированному туристско-рекреационному центру.

Ключевые слова: специализированный туризм, вид туризма, специализированные виды туризма, сегмент туристического рынка, сегментация рынка туризма, оценка сегмента туристического рынка, конкурентная стратегия.

ANNOTATION

In the article concept content «specialised tourism» as economic category is investigated. Tourism principal views (informative, recreational, entertaining, business, adventure, natural) are defined and kinds of specialised tourism are offered. Authors of the article offer algorithm of estimation of a segment of tourist market which it is based on requirements of tourists and requirements to specialised tourist and recreational centre.

Keywords: specialised tourism, tourism kind, specialised kinds of tourism, a segment of tourist market, segmentation of tourist market, estimation of a segment of tourist market, competitive strategy.

Постановка проблеми. Кожні окремі місто, район, область, курорт і в цілому держава мають потребу у приваблені туристів. Пов'язано це у першу чергу не з потенційним доходом від сфери туризму, а з інвестиційною привабливістю регіону, що зростає прямо пропорційно до кількості людей (гостей), які його відвідують.

У сучасному світі найбільш ефективними виявляються суб'єкти ринку, які можуть проявляти гнучкість до мінливої ринкової ситуації. Враховуючи, що велика кількість країн уже зайняли своє місце на ринку туристичного продукту, потенційні туристичні центри можуть обрати лише два варіанти стратегії: або виконати всі вимоги для розвитку масових видів туризму на своїй території, або шукати нові сегменти, в яких не встановлені ці вимоги. Саме це і визначає актуальність дослідження спеціалізованих видів туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання спеціалізації туризму досліджується як вітчизняними науковцями, так і закордонними. У межах таких досліджень проводяться класифікації туризму, туристичних продуктів (К. Бабікова [1], Г. Білявський [1], Г. Долженко [1], В. Ісаєнко [1], В. Кифяк [1], О. Колесник [2], М. Крачило [3], К. Ніколаєв [1], П. Пуцентейло [1], І. Смирнов [1], О. Старовойтенко [4] та ін.); сегментування туристичного ринку, ринку туристичних послуг, ринку туристичного продукту (С. Гаврилюк [5], С. Галасюк [6], В. Герасименко [6], І. Давиденко [6], М. Дутчак [7], С. Дутчак [7], О. Любіцева [8], С. Нездоймінов [6], В. Павлоцький [6] та ін.). У той же час дослідженням саме спеціалізованого туризму зайняті не так багато вчених. Зокрема, згідно із науковою роботою С. Дутчак і М. Дутчак [7], уперше поняття «спеціалізований туризм» було введено вітчизняним науковцем М. Крачило [3] у 1987 році. Після цього знаходимо роботу С. Дутчак і М. Дутчак [7] 1999 року, і у 2008 році виходить праця А. Бабкина [9], де розглянуто питання спеціальних видів туризму. Варто зазначити, що серед сучасних наукових робіт можна виділити дослідження окремих спеціалізованих видів туризму, таких як винний, замковий, гастрономічний, альтернативний тощо. У той же час через невелику кількість досліджень саме

обраної теми змістовний аналіз дефініції «спеціалізований туризм» на даний момент не проведено. Відкритими залишаються питання алгоритму виділення спеціалізованих видів туризму, їхньої оцінки та вимог до територіально-туристичного комплексу, який спеціалізується на відповідному сегменті туристичного ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення змісту поняття «спеціалізований туризм» і розробка алгоритму оцінки нових спеціалізованих видів туризму. З цією метою необхідно визначити суть понять «туризм» і «спеціалізований», виявити уже існуючі види туризму та описати його спеціалізовані види, розробити методику оцінки як самих по собі сегментів, так і вимог до туристично-рекреаційного комплексу, який планує спеціалізуватися на них.

Виклад основного матеріалу. Для розуміння категорії «спеціалізований туризм» необхідно визначити дві складові: «спеціалізація» і «туризм».

Поняття «туризм» є вже доволі сталим. Ми спираємося на загальноприйняте у законодавстві України визначення (ст. 1 Закону України «Про туризм») [10]: тимчасовий виїзд особи з місця проживання з оздоровчою, пізнавальною, професійно-діловою чи іншою метою без здійснення оплачуваної діяльності у місці, куди особа від'їжджає.

Дискусійним залишається поняття спеціалізації щодо туризму. Згідно із тлумачним словником української мови, «спеціалізований» – це призначений для роботи або використання в якій-небудь одній спеціальній галузі; який має спеціальне, особливе призначення [11]. У той же час в економіці існує поняття спеціалізації щодо господарської, комерційної діяльності. Зокрема, згідно з теорією конкурентних переваг М. Портера [12], розрізняють базову конкурентну стратегію спеціалізації (фокусування.)

Базова конкурентна стратегія – це основний (базовий) набір цілей, дій, напрямів регулювання витрат, рекламної діяльності тощо, який обирає будь-який конкуруючий суб'єкт (підприємство, регіон, держава), з метою досягнення встановлених керівництвом цілей в умовах ринкової конкуренції. Розглянемо усі базові конкурентні стратегії більш детально.

Стратегія мінімізації витрат має на меті налагодження маловитратного виробництва товарів галузі. Компанія, яка обирає таку стратегію, не повинна забувати про основи диференціації, і продукт компанії повинен оцінюватися покупцями як такий, що можна порівнювати з аналогами конкурентів. Рівність продуктів означає або їхню ідентичність, або певну комбінацію характеристик продуктів, які визивають у покупців такий же інтерес, як і продукти конкурента [12].

Стратегія диференціації має на меті зайняття унікального положення у певній галузі, надаючи продукту такі характеристики, які будуть гідно оцінені великою кількістю покупців. Якщо компанія обирає стратегію диференціації, то вона повинна прагнути до рівності (приблизної рівності) витрат щодо своїх конкурентів, скорочуючи їх у всіх сферах, які не мають прямого відношення до диференціації. До витрат диференціації (які захищені при даному типі стратегії) відносять: видатки на якість (послуг, обслуговування, сервісу, товарів тощо), іміджеві видатки, видатки на підтримку бренду, захист винаходів, патентів тощо [12].

Стратегія спеціалізації (фокусування) має на меті вибір вузької сфери конкуренції у межах певної галузі. Вибір сегмента або декількох сегментів ринку і обслуговування лише їх. Загальних конкурентних переваг компанія може і не мати, однак в обраних сегментах вони повинні бути. У будь-якому разі для зайняття хороших конкурентних позицій в окремих сегментах необхідно зробити вибір між стратегією мінімізації витрат і диференціації. У зв'язку з цим виділяють такі дві стратегії: стратегія фокусування на видатках, метою якої є отримання конкурентних переваг за рахунок низьких витрат у межах свого сегмента, і стратегія фокусування на диференціації, мета якої – досягнення конкурентних переваг від диференціації в цільових сегментах. Обидва варіанти стратегії засновані на тих ознаках, які відрізняють обраний цільовий сегмент від інших сегментів даної галузі [12].

Показники ефективності роботи компанії, яка обрала стратегію фокусування, буде вище середніх по галузі у тому разі, якщо:

1) компанія зможе досягти у цільовому сегменті стійкого лідерства в мінімізації витрат або максимально диференціювати у цьому сегменті свій продукт;

2) при цьому сегмент є привабливим з точки зору його структури [12].

Таким чином, «спеціалізований» – це такий, що призначений для окремого сегменту ринку, у нашому випадку – окремого сегменту ринку туризму. Враховуючи, що сегментацію в туризмі можна робити за великою кількістю ознак, то, на нашу думку, доцільно їх обмежити метою подорожі туриста, які чим далі стають усе більш спеціалізованими.

Отже, ***спеціалізований туризм*** – це тимчасовий виїзд особи з місця проживання з метою подорожі, що є спеціалізованою щодо загальноприйнятих (оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових), без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає.

Класифікація видів спеціалізованого туризму передбачає виділення окремих сегментів ринку туристичного продукту за ознакою – головна мета подорожі, які є більш спеціалізованими щодо широких сегментів.

Серед широких (основних) сегментів можна виділити такі:

1) пізнавальний (головна мета – задоволення цікавості);

2) рекреаційний (головна мета – відновлення сил, оздоровлення);

3) діловий (головна мета – встановлення ділових контактів та обмін інформацією);

4) розважальний (головна мета – отримання певного виду задоволення, іноді на межі з відповідним видом манії);

5) пригодницький (головна мета – отримання фізичного навантаження, адреналіну, унікальних, недоступних для більшості людей, вражень);

6) природний (головна мета – відпочинок від урбанізації).

Ще на початку 2000-х років спеціалізація підприємства, скажімо, на діловому туризмі, у більшості країн надавала їм достатнього рівня унікальності. На деяких нерозвинених ринках така ситуація залишається і сьогодні. Однак з розвитком ринку виникає попит на види туризму ще більш спеціалізовані. Кількість туристів продовжує зростати і стає можливим зосередити свою діяльність на задоволенні унікальних потреб окремого сегменту туристичного ринку.

У зв'язку з цим нині вже можна виділити спеціалізовані види туризму (або, інакше кажучи, підсегменти ринку туристичного продукту):

1) спеціалізовані види пізнавального туризму: історичний; замковий; культурний (оперний, концертний тощо); воєнний (мілітарі-туризм); індустріальний; етнічний; музейний; подієвий (у тому числі фестивальний, спортивний та ін.); ностальгійний; релігійний; гастрономічний (у тому числі винний; пивний тощо); інші види.

2) спеціалізовані види рекреаційного туризму: пляжний (морський, річковий, озерний тощо); оздоровчий (без лікування); лікувальний; медичний; стоматологічний; гірський стаціонарний; інші види.

3) спеціалізовані види ділового туризму: ділові зустрічі та переговори; освітній; навчальний (стаді-туризм); корпоративний: виїзні наради, семінари, конференції; науковий (наукові семінари, круглі столи, конференції, захисти, участь у дослідженнях тощо); виставковий; інші види.

4) спеціалізовані види розважального туризму: ігровий (азартні ігри); клубний (відвідування дискотек, нічних клубів); парковий (відвідування аквапарків, розважальних парків (таких як Діснейленди)), шопінг-туризм; інші види;

5) спеціалізовані види пригодницького туризму: спортивний (водний; пішохідний; гірський; лижний; велосипедний); екстремальний (водний, повітряний, гірський, пішохідний, екзотичний); спелеотуризм; мисливство, сафарі; спортивна рибалка; інші види.

6) спеціалізовані види природного туризму: екологічний; зелений; сільський; агротуризм; промисловий (збиральництво, рибалка (не спортивна) тощо), інші види.

У процесі подальшого розвитку ринку туристичного продукту будуть з'являтися усе більш спеціалізовані види туризму, за якими можна буде визначати нові перспективні сегменти.

Важливою частиною виявлення нових сегментів та оцінки вже існуючих є аналіз ланцюга утворення вартості туристичного продукту (за аналогом ланцюга утворення вартості товару, запропонованої М. Портером у [12]). Основні елементи цього ланцюга зображені на рисунку 1.

Таким чином, для виявлення привабливих з комерційної та соціально-економічної точок зору спеціалізованих видів туризму доцільно здійснювати послідовний аналіз кожного елементу ланцюга утворення вартості туристичного продукту для споживача (див. рис. 1). Саме на відмінностях потреб туристів, які можуть бути виявлені при такому аналізі, і будуються конкурентні переваги як туристично-рекреаційного комплексу, так і його окремих підприємств. За допомогою наведеного алгоритму аналізу можна визначити еталонні характеристики діяльності туристично-рекреаційного комплексу щодо задоволення потреб спеціалізованого туриста, а також взаємозв'язки між сегментами для планування ефективної стратегії входу на нові ринки.

Розглянемо контурно усі елементи запропонованого вище аналізу. На *першому етапі* ми пропонуємо узагальнено охарактеризувати сегменту ринку туристичного продукту. З цією метою треба визначити:

– основну туристичну потребу;

– основні характеристики відвідування туристичного центру: 1) тривалість перебування в конкретному туристичному центрі; 2) структуру спеціалізованого туру; 3) додаткові туристично-екскурсійні послуги, потреба в

Рис. 1. Ланцюг утворення вартості туристичного продукту для споживача*

** адаптовано Г.П. Андрєєвою з [12]*

яких може виникнути безпосередньо у туристичному центрі;

– генератори прибутку (підприємства, які сплачують податки і збори в бюджет).

На другому етапі ми пропонуємо проаналізувати ***основну діяльність*** щодо утворення вартості спеціалізованого туристичного продукту для споживача (див. рис. 1), яка складається із забезпечення ефективної роботи п'яти взаємозалежних елементів:

1) *внутрішньої транспортно-інформаційної системи туристично-рекреаційного комплексу* (аналізуємо, які потрібні засоби пересування туристів в межах спеціалізованого туристично-рекреаційного комплексу (за видами громадського транспорту (авто-, водний, залізничний, таксі, прокат авто), якістю транспортних послуг та їх кількістю (частота руху громадського транспорту, склад автопарку підприємств таксі тощо)), а також потреба в отриманні туристом необхідної інформації (наявність, кількість і доступність туристично-інформаційних центрів, довідкових бюро, дороговказів на декількох мовах, піктограм, стільникового та інших видів зв'язку, GPS, 3G, 4G тощо));

2) *технологічного процесу виробництва туристичного продукту* (необхідно детально розглянути вимоги до таких елементів туру, як: атракції – об'єкти, явища, ресурси, які приваблюють туристів сегмента (формують основну туристичну потребу); транспорт – способи організації доставки туристів до місця споживання туристичного продукту; розміщення і харчування – організація і забезпечення основних побутових потреб туриста: ночівля, харчування, особиста гігієна тощо; трансфер – способи організації пересування туриста в межах туристично-рекреаційного комплексу; комплекс послуг на маршруті – складова, яка характеризує варіативну частину туру);

3) *системи транспортного сполучення туристично-рекреаційного комплексу із зовнішнім середовищем* (аналізуємо потребу в шляхах сполучення (наземні, водні, повітряні), їхню якість, оснащеність, а також освоєння підприємствами громадського транспорту міжнародного, міжміського та приміського сполучення));

4) *маркетингово-збутової діяльності туристично-рекреаційного комплексу* (надається оцінка джерелами, із яких потенційно спеціалізований турист зможе дізнатись про послуги підприємств та атракції цього комплексу, а також можливість застосування різних видів збутових ланцюгів (прямий продаж, через рецептивних, ініціативних туристичних операторів, туристичні агенції, медичні заклади тощо), аналіз доцільно здійснювати за трьома напрямками: визначення об'єкту брендінгу, збутового ланцюга й ефективних шляхів розповсюдження інформації);

5) *процесу забезпечення споживання туристичного продукту* (для аналізу цього виду діяльності необхідно визначити перелік послуг, які можуть знадобитись туристам при безпосередньому споживанні спеціалізованого туристичного продукту. Такі послуги впливають на рівень комфорту, отримуваний споживачем (тому оцінюємо: інформаційний комфорт (наявність і доступність інформації, необхідної туристу), економічний комфорт (легкість розрахунку), побутовий комфорт (можливість отримати послуги, до яких звик турист)).

Ефективність основної діяльності туристично-рекреаційного комплексу підкріплюється роботою підприємств, установ, що не приймають безпосередньої участі у виробництві, реалізації та споживанні туристичного продукту. Тому на третьому етапі аналізу ми пропонуємо оцінити вимоги до ***допоміжних видів діяльності***, які опосередковано впливають на його конкурентоспроможність:

1) *процес адміністрування туристично-рекреаційного комплексу* – це діяльність, пов'язана із загальним управлінням туристично-рекреаційним комплексом окремої території (до предметів аналізу можна віднести: стратегії, плани і програми щодо розвитку територій, загальне представництво в органах державної влади, контроль за якістю послуг і товарів, розбудова соціальної та побутової інфраструктури);

2) *діяльність із забезпечення кадрами туристично-рекреаційного комплексу* (характеризуються вимоги до категорій і кваліфікації персоналу туристичних підприємств);

3) *наукова діяльність у сфері туризму та рекреації* (визначаються напрямки та сфери дослідження щодо формування конкурентних переваг спеціалізованого туристично-рекреаційного комплексу);

4) *забезпечення процесу ресурсозбереження, відновлення та розвитку територій* (аналізуються напрями діяльності туристично-рекреаційного комплексу з метою ресурсозбереження, відновлення та розвитку територій: розвиток соціальної та побутової інфраструктури, транспортної мережі, введення систем енергозбереження, прибирання вулиць, реставрація пам'яток архітектури та культурної спадщини, підтримка правопорядку тощо).

За результатами аналізу ми отримаємо повну оцінку спеціалізованого виду туризму, його привабливість з точки зору потенціалу розвитку і прибутковості для певного регіону. Важливим результатом подібного аналізу є попередня оцінка вартості входу на ринок обслуговування спеціалізованих туристів і суттєве підвищення ефективності бізнес-планування у сфері туризму.

Висновки та подальші дослідження. Питання спеціалізованого туризму нині є дуже актуальним для всіх суб'єктів туристичного ринку. У той же час, як показало дослідження, воно є не достатньо розробленим науковцями. За результатами визначених у статті широких (основних) і спеціалізованих сегментів туристичного ринку можна здійснювати подальший аналіз конкуренції на національному і світо-

вому ринках туризму. Запропонований алгоритм оцінки сегмента для туристично-рекреаційного комплексу у подальшому доцільно застосувати при аналізі сучасних спеціалізованих видів туризму (винний, замковий, воєнний, індустріальний, екологічний тощо) та виявленні недоліків у теперішньому стані туристично-рекреаційного комплексу України та її регіонів. На нашу думку, важливими подальшими дослідженнями цього питання є такі напрями, як: формування конкурентних переваг країни за допомогою розвитку спеціалізованих видів туризму, вплив спеціалізації туристично-рекреаційного комплексу на приваблення туристів, інвестиційну привабливість регіонів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ісаєнко В.М. Розвиток туризму в Україні та його класифікація: навч.-метод. посіб. / В.М. Ісаєнко, К.Д. Ніколаєв, Г.О. Білявський, К.О. Бабікова, І.Г. Смирнов; Нац. пед. ун-т ім. М.П. Драгоманова. – К., 2011. – 100 с.
2. Колесник О.О. Економіка і статистика туристичного ринку: монографія / О.О. Колесник; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир; ЖДТУ, 2011. – 155 с.
3. Крачило Н.П. География туризма. – К.: Вища школа, 1987. – 208 с.
4. Старовойтенко О. Принципы систематизации видов туризма / О. Старовойтенко // Экономика Украины. – 2002. – № 5. – С. 48-53.
5. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посіб. / С.П. Гаврилюк; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 180 с.
6. Герасименко В.Г. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку: монографія / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк, С.Г. Нездоймінов, І.В. Давиденко, В.Я. Павлоцький; ред.: В.Г. Герасименко; Одес. нац. екон. ун-т. – Одеса: Астропринт, 2013. – 303 с.
7. Дутчак С.В., Дутчак М.В. Деякі аспекти виділення сегментів спеціалізованого туризму та їх стан на території Чернівецької області // Туристично-краєзнавчі дослідження. – Вип. 2. – К.: Кармаліта, 1999. – С. 123-136.
8. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти). – 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: «Альтпрес», 2003. – 436 с.
9. Бабкин А.В. Специальные виды туризма: учеб. пособие. – Ростов-на-Дону, 2008. – 127 с.
10. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 р. № 324 (станом на 27.09.2015 р.) [Електронний ресурс] / Закони України // Верховна Рада України: офіційний веб-сайт. – Офіц. вид. – Режим доступу: http:// http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=324%2F95-%E2%F0&p=1322756905230183.
11. Словник української мови: в 11-ти т. [Електронний ресурс] // Академічний тлумачний словник (1970–1980). – 1980. – Режим доступу: http://sum.in.ua.
12. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

УДК 338.45:69

Аракелова І.О.
декан факультету економіки
Донецького державного університету управління

Величко Н.В.
студентка
Донецького державного університету управління

СТАН СФЕРИ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ, ПРОБЛЕМИ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

THE SITUATION IN THE SPHERE OF CONSTRUCTION SERVICES OF UKRAINE: MAIN TRENDS, PROBLEMS AND MODERN METHODS OF THEIR SOLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджений сучасний стан будівельного ринку, на підставі аналізу виявлені слабкі місця даного ринку. Проаналізована тематична література, що допомогла більш детальніше зрозуміти поведінку споживачів на ринку будівництва. Увага акцентується на шляхах подолання основних проблем та на формуванні попиту у споживачів за допомогою маркетингових рішень.

Ключові слова: будівельний ринок, попит, економіка, ціна, споживач, просування, аудит, маркетинг, дослідження, закон.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние строительного рынка, на основании анализа обнаружены слабые места данного рынка. Проанализирована тематическая литература, которая помогла более детально понять поведение потребителей на рынке строительства. Внимание акцентируется на путях преодоления основных проблем и на формировании спроса у потребителей с помощью маркетинговых решений.

Ключевые слова: строительный рынок, спрос, экономика, цена, потребитель, продвижение, аудит, маркетинг, исследования, закон.

ANNOTATION

In article it was explored the current condition of the construction market and it was suspected the weak points, based on this analysis. The thematic literature, which helped to understand more precisely the behavior of customers on construction market, was analyzed. Attention is focused on ways to overcome major problems and in creating demand among consumers through marketing decisions.

Keywords: construction market, demand, economy, price, consumer, promotion, audit, marketing, research, law.

Постановка проблеми. У сучасних умовах про стан економіки держави говорять обсяги капітального будівництва, тому промисловість будівельних матеріалів має забезпечити стійкі позиції у народному господарстві. У наш час будівельний ринок зіштовхується з безліччю перепон на своєму шляху, які потребують вирішення та вдосконалення потенціалу, який існує на даному ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню ринку будівництва присвячені роботи як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, таких як: І.С. Степанова, В.Я. Шайтанова, О. Ковальова, І.М. Коломійця, В.Я. Лівшиц, М.Ю. Назукіна, Ю.В. Пинди, В.П. Пасічник та ін. Будівельний ринок мало привертає увагу дослідників і практикантів, хоча обсяги капіталів, що обертаються у цій сфері, є доволі значними. Значною мірою це пов'язано з тим, що найголовніша проблема будівельного ринку сьогодні – це його стійка непрозорість [1, с. 56].

Постановка завдання. Завдання статті полягає у вивченні розвитку ринку будівництва України, виявленні проблеми та можливих маркетингових рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український будівельний ринок миттєво відреагував на початок світової економічної кризи і перетворився з однієї із найпотужніших і прибуткових галузей у найуразливішу і найбільш незахищену [2, с. 62]. Так, у 2013 році обсяги будівельних робіт порівняно з 2012 роком скоротилися на 11%, у 2012 році падіння склало близько 14%. Невеликий сплеск будівельної активності припав на 2011 та на 2010 роки. Це зростання пояснюється підготовкою України до Євро-2012, це лише ненадовго стало приводом для оптимізму у будівельників.

За підсумками 2014 року, обсяг виконаних будівельних робіт значно зріс порівняно з аналогічним періодом 2013 року. Наглядно розвиток ринку будівництва за останні вісім років можна побачити на діаграмі «Динаміка розвитку ринку будівництва» (рис. 1) [3].

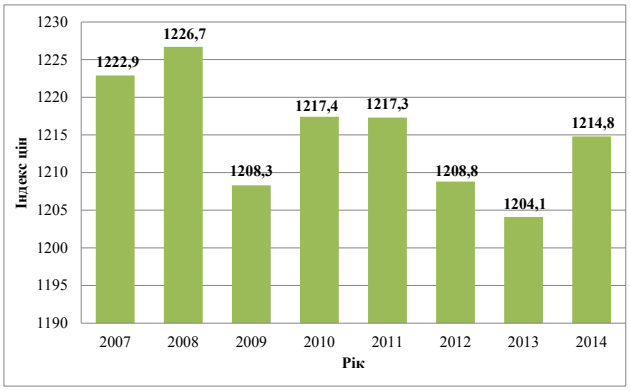


Рис. 1. Динаміка розвитку ринку будівництва

Співвідношення попиту і пропозиції на ринку будівництва весь час змінюється. Можна побачити залежність попиту на окремі роботи від сезону. Логічно, що пропозиція будівельної продукції для зовнішніх робіт взимку в нашій країні зменшується. Однак попит на будівельні матеріали для внутрішніх будівельних робіт великий і взимку. Тому ціни на декор, облицювальні матеріали та ціни на послуги для внутрішніх робіт можна обґрунтовано підвищувати. Психологи установили, що деякі споживачі розглядають ціну як показник якості будівельних матеріалів або послуг, пов'язаних з будівництвом. Тому підвищення ціни іноді, як це не парадоксально, веде не до зменшення, а до збільшення попиту на товар. Це свідчить тільки про те, що споживачу потрібно пропонувати якісні товари та будівельні послуги. У рекламі у цей час потрібно використовувати акценти на тому, що є нові надходження товару для оздоблювальних робіт, існують унікальні дизайнерські речі, наголошувати на якості та гарантії виконаних робіт.

Головною проблемою на ринку будівництва є довіра. Кінцевим споживачем досить часто керують страхи чи буде вчасно добудований дім або чи буде взагалі зданий в експлуатацію? Тому споживач віддає перевагу при будівництві власним силам, а не через компанії, які займаються забудовами. У зв'язку з цим споживачам потрібні не тільки пусті обіцянки від забудовника, а насамперед бачити реальні здані в експлуатацію будинки, розмовляти з колишніми клієнтами і найголовніше, що може запропонувати компанія, – це прозорість своїх дій та витрат грошей. У цьому може допомогти сайт, на якому обов'язково мають бути розміщені баланси з печатями підприємства, усі установчі документи, статут компанії та відгуки клієнтів. У сучасному світі це один із найкращих інструментів маркетингу, котрий не потребує великих капіталовкладень, а відгук споживачів не змусить себе чекати.

Найкраще в компанії мати адміністратора сайту, який буде займатися просуванням продукції або послуг. Один із методів просування сайту Яндекс Директ – система контекстної реклами на сторінках «Яндекса» і на сайтах партнерів рекламної мережі Яндекса. Ціна такої реклами варіюється від 630 грн до 1800 грн, залежить вона від кількості місяців проведення реклами. Існує система індивідуальних накопичувальних знижок. Ще один із методів просування сайту – просування статтями (це розміщення вічних посилань на сайт, що просувається, у статтях на інших сайтах). Насамперед требо розуміти, що таке вічне посилання. Вічне посилання – це посилання, за яке ви платите один раз, а посилання залишається назавжди, тобто на час існування сайту (блогу), на якому була придбана. Такі посилання працюють добре, особливо тоді, коли розташовані у тематичних статтях і з потрібним анкором. Ідеальним варіантом буде отримати вічне посилання із статті, опублікованої на високо трастовому ресурсі.

Ще один варіант вирішення проблеми довіри кінцевого споживача до компанії забудовника та роздрібного продавця будівельних матеріалів – аудит незалежних експертів. Саме тому аудит є досить необхідним для будівельних організацій, а отже повинен бути раціонально організованим. Будівельний аудит – це комплексне дослідження вартості будівництва і аналіз параметрів ціноутворення на будь-якому етапі будівництва [4, с. 45]. Аудит будівельних організацій проводиться з урахуванням загальних принципів, але, безсумнівно, має свою специфіку. Головна мета зовнішнього аудиту в будівельній організації – достовірні, реальні й об'єктивні відомості про виконання договорів будівельного підряду. Досягненню цієї мети сприяють: об'єктивність під час перевірки, доброзичливість по відношенню до клієнтів, використання методів економічного аналізу, застосування сучасних інформаційних технологій, відповідальність за наслідки його переконань [5].

Компаніям на ринку будівництва потрібно не забувати про маркетингові дослідження. Перед відкриттям об'єкту потрібно проводити споживчі дослідження в регіоні, дослідження конкурентного середовища на місцевості, опитування професійних споживачів, дослідження з новим продуктам, дослідження рекламної ефективності. У цьому питанні існують багато перепон, таких як незручна статистична класифікація, недооблік об'єктів будівництва. З цього можна зробити висновок, що потрібний постійний моніторинг для отримання об'єктивної інформації і всебічне вивчення стану і динаміки попиту на будівельному ринку.

Будівельні компанії постійно збільшували кількість працівників по всіх ланках виробничо-комерційної діяльності. Це призвело до припливу кваліфікованого та некваліфікованого персоналу до столиці та інших великих міст, де будівельна промисловість розвивалася найдинамічніше [2, с. 63]. Потрібно не забувати і про те, що будівельні професії не є престижними серед молоді через недостатньо високу оплату порівняно з великими витратами праці. Тому насамперед потрібний грамотний підбір кадрів, удосконалення оплати і методів нематеріальної мотивації праці, формування корпоративної культури і створення затишного психологічного мікроклімату, і на що потрібно звертати більш за все увагу – це систематична перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників.

Здійснення обов'язкової професійної атестації відповідальних виконавців окремих видів робіт або послуг, пов'язаних зі створенням об'єктів архітектури, архітекторів, інженерів-проектувальників, інженерів технічного нагляду та експертів, також допоможе вирішити проблеми з некваліфікованим персоналом.

Історично як головним захисником, так і головною загрозою будівельника (і виробника, і

виконавця) було і залишається держава. Зазначені зміни потребують Цивільний кодекс України, Господарський кодекс України. Можливим рішенням слабкої законодавчої бази може бути лобіювання інтересів в органах державної влади будівельних фірм, які знаходяться на високому професійному і технологічному рівнях. Держава може захистити споживачів за допомогою введення закону про відповідність ціни та якості. Владі потрібно максимально спростити законодавчу базу, це сприятиме стимулюванню активності у сфері будівництва.

Гострою проблемою на рівні держави виникає питання кредитування підприємств, які займаються забудівлею. Україна, як ніхто інший, повинна заохотити підприємців розвивати даний ринок. Цієї мети вона може досягнути за допомогою впровадження закону фіксованих кредитів або низьких процентів для будівельних компаній.

Державний контроль на будівельному ринку включає:

– контроль за попитом і пропозицією на державне будівництво;

– контроль за використанням капіталовкладень, що фінансуються з державного бюджету;

– контроль за виконанням нормативних документів проектувальниками та підрядниками.

Як ми бачимо, на даному етапі розвитку ринку цього контролю замало. Держава повинна приділяти більше уваги цьому сегменту. Будь-які споживачі будуть довіряти тоді, коли будівельні матеріали пройшли сертифікацію спеціалізованими організаціями, уповноваженими Державою на виконання подібних робіт. Тому потрібно процес сертифікації максимально спростити, але посилити норми та товари добровільної сертифікації зобов'язати до обов'язкової сертифікації. Наявність сертифікату якості на продукт є вагомим аргументом при виборі продукції забудовником. Сертифікація є вагомою перевагою серед інших торгових марок. Цю інформацію можна використовувати при рекламі, наголошувати на перевіреній спеціалізованими органами якості продукції. Відповідні знаки потрібно ставити на упаковці, що теж приверне увагу споживачів.

Висновки. За підсумками цієї праці можна сказати, що будівельний ринок України в сучасній економіки розвивається динамічно, після спаду під час світової кризи у 2008 році. Проте існують великі перепони для розвитку цієї галузі, зумовлені на макро- та макрорівнях, які відображаються на попиті будівельних робіт, послуг та матеріалів. До чинників, які негативно впливають на ринок будівництва, належать насамперед недовіра та страх споживачів щодо втрати своїх капіталовкладень, спричинена існуючими випадками на даному ринку.

Подолати страхи майбутніх споживачів можливо за допомогою вдалих маркетингових рішень та максимальною підтримкою з боку держави. Тільки комплексний підхід дозволить вирішити проблеми на будівельному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пасічник В.П. Маркетинг будівельних ринків України: поточний стан і перспективи [Текст] / В.П. Пасічник // Маркетинг в Україні. – 2006. – № 4. – С. 55-59.
2. Закревський А.І. Трансформація маркетингової орієнтації будівельної промисловості України під час економічної кризи [Текст] / А.І. Закревський // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 4. – С. 62-65.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: Індекси будівельної продукції / Держстат України. – 2015. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Верещагін С.А. Аудит у будівництві [Текст] / С.А. Верещагін // Економіка і держава. – 2012. – № 1. – С. 45-49.
5. Кучеров А.В. Особенности аудита строительных организаций в России [Текст] / А.В. Кучеров, К.А. Лугаськова // Молодой ученый. – 2013. – № 6. – С. 362-365.

УДК 344.722(477)

Васильців Т.Г.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії

Породко О.Ю.
аспірант
Львівської комерційної академії

СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

CURRENT CONDITION AND IMPROVEMENT OF TAXATION SYSTEM FOR SMALL BUSINESSES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено стан і проблеми діяльності малого бізнесу в Україні. Розглянуто програми державної допомоги малим підприємствам. Здійснено порівняння значення малого бізнесу в економічній структурі країн ЄС та України. Встановлено недоліки Податкового кодексу України в сфері спрощеної системи оподаткування. Розроблено напрями реформування державної політики у сфері оподаткування малого бізнесу.

Ключові слова: малий бізнес, спрощена система оподаткування, напрямки реформування вітчизняної податкової політики.

АННОТАЦИЯ

В статье определены состояние и проблемы деятельности малого бизнеса в Украине. Рассмотрены программы государственной помощи малым предприятиям. Проведено сравнение значения малого бизнеса в экономической структуре стран ЕС и Украины. Установлены недостатки Налогового кодекса Украины в сфере упрощенной системы налогообложения. Разработаны направления реформирования государственной политики в сфере налогообложения малого бизнеса.

Ключевые слова: малый бизнес, упрощенная система налогообложения, направления реформирования отечественной налоговой политики.

ANNOTATION

The article discusses conditions and problems of small business in Ukraine, considers state aid programs to small businesses and compares the value of small businesses in the economic structure of the EU and Ukraine. Shortcomings of the Tax Code of Ukraine in the direction of the simplified taxation system are established, the ways of reforming the state policy in the direction of small business taxation are elaborated.

Keywords: small business, simplified taxation system, directions of reforming national tax politic.

Постановка проблеми. Актуальність проблем державного регулювання розвитку малого підприємництва полягає у важливій ролі цього сектору у сучасній ринковій економіці. Малий бізнес – це той елемент господарської системи держави, який лежить в основі механізму конкуренції. Малі приватні підприємства дають ринковій економіці гнучкість, мобілізують населення з їх фінансовими і виробничими ресурсами, запобігають створенню монополій, слугують ключовим фактором для структурної перебудови економіки та забезпечують поступ науково-технічного прогресу, зменшують безробіття та інші соціальні проблеми ринкового господарства. Саме тому сприяння розвитку малих підприємств є стратегічним завданням в період економічних реформ уряду.

Одним із найбільш дієвих інструментів регулювання розвитку малого бізнесу є система оподаткування. Проте в Україні, незважаючи на наявність певних пільгових режимів, вона залишається на недостатньо розвинутому рівні. З огляду на це потребує удосконалення діюча в Україні система оподаткування суб'єктів малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему державного регулювання сектору малого підприємництва у своїх працях досліджують такі вітчизняні науковці, як Н.Б. Буряк, З.С. Варналій, Г.Т. Михальчинець, Н.М. Ногінова, О.І. Піжук, І.М. Святенко, О.В. Тимошенко. Проте ефективність державної політики в цьому напрямі є на досить низькому рівні, що становить загрозу для економіки України, враховуючи складність політичної ситуації та загострення економічної депресії, і потребує детальнішого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Державна підтримка і розуміння малого бізнесу залишається на вкрай низькому рівні. З боку держави існує недооцінка впливу малого підприємництва на економіку та нерозуміння його потенціалу у боротьбі з соціальною проблемою безробіття. Цей стратегічний прорахунок може призвести до негативних наслідків для економіки, особливо в часи кризи.

Без державної підтримки, а також без співробітництва між самими малими підприємствами одного господарського напрямку стає неможливим протистояння великому бізнесу, який орудує значним капіталом, що не дає змоги малому підприємництву виконувати антимонопольну функцію, захищати свої інтереси та інтереси соціальних груп, зайнятих в малому бізнесі.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану системи оподаткування суб'єктів малого бізнесу в Україні та розробці напрямів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Малі та середні підприємства є «хребтом» роз-

винених економік. До прикладу, в Європейському Союзі частка малих підприємств разом із середніми становить близько 99% загальної кількості й створює загалом 65 млн. робочих місць. Вони є основною рушійною силою ринкової економіки завдяки своїй інноваційній активності. Враховуючи значення малих підприємств (надалі – МП), а також обмежений доступ до капіталу, держава повинна підтримувати цей підприємницький сектор.

На сьогоднішній день малі та середні підприємства відіграють надзвичайно важливу роль в економіці України, оскільки близько 40% працездатного населення зайняті або самозайняті в малому бізнесі, при цьому МП реалізують 57,6% загального обсягу товарів і послуг країни. В той же час обсяги державної підтримки цього сектору економіки є на досить низькому рівні. Однією з найбільших перешкод функціонування і розвитку малого бізнесу є обмеженість фінансових ресурсів. Недостатньо дієвими є програми мікрокредитування, зокрема, програма «Мікрокредитування суб'єктів малого підприємництва», на виконання якої у Державному бюджеті України на 2013 р. було виділено 10,3 млн. грн.

В рамках цієї програми суб'єкти малого підприємництва мали змогу отримати кредит (середня вартість кредиту – 250 тис. грн.) для відкриття власної справи або для виробництва, переробки і збуту виробленої продукції, придбання техніки, обладнання, новітніх технологій, будівництва і реконструкції виробничих приміщень. Мікрокредити надавались через Український фонд підтримки підприємництва шляхом проведення конкурсу бізнес-планів.

У 2013 р. Українським фондом підтримки підприємництва видано 37 мікрокредитів на суму 9,0 млн. грн., з них 20 мікрокредитів – фізичним особам – підприємцям на загальну суму 4,9 млн. грн.; 17 – юридичним особам на загальну суму 4,1 млн. грн. [1].

За допомогою мікрокредитів здійснюється стимулювання виробництва, переробки й збуту продовольчих товарів, сільськогосподарської та промислової продукції, оновлення основних засобів, техніки, обладнання, будівництва і реконструкції виробничих приміщень.

Програми мікрокредитування дозволили суб'єктам малого підприємництва, які за рахунок цих коштів реалізували свої бізнес плани, створити 170 нових та зберегти 125 робочих місць, значно збільшити обсяги реалізації продукції та наданих послуг.

Крім того, в рамках бюджетного фінансування здійснювалася реалізація програми «Заходи по реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні». Під час її реалізації у 2013 р. для підприємців та осіб, що бажають започаткувати власну справу, проведено 75 семінарів у 27 регіонах України, на яких пройшли навчання 4509 осіб.

Погіршують фінансовий стан вітчизняних малих підприємств також і такі проблеми, як високий регуляторний тиск; надмірне податкове адміністрування; складні умови ведення бізнесу; обмежений доступ до фінансових ресурсів; складність залучення додаткових інвестицій; постійна необхідність оновлення та модернізації виробничих потужностей; відсутність необхідної інфраструктури для МП; нестача кваліфікованої робочої сили і негнучкість ринку праці.

Незважаючи на те що уряд намагається виправити проблеми сектору і стимулювати розвиток малого та середнього бізнесу (в основному це юридичні пакети, такі як Програма розвитку малих та середніх підприємств на 2015–2020 рр.), підтримка сектора не призвела до відчутних результатів. Продовжуються дії щодо налагодження двостороннього діалогу у секторі МП [2].

Мета секторальної політики на середньостроковий період – це створення ефективної підтримки та стимулювання розвитку малого підприємництва; збільшення частки малого бізнесу у ВВП; підвищення гнучкості ринку праці.

Як зазначалося, система оподаткування є одним із головних чинників або активізації розвитку малого бізнесу, або, навпаки, – його дестимулювання. Так, Податковим кодексом України передбачено поетапне зниження ставок на низку податків. Це може суттєво знизити податкове навантаження на підприємців, наблизивши його до рівня країн ЄС, створити сприятливий інвестиційний клімат. Тимчасові податкові пільги та преференції дозволять покращити ділову активність в багатьох галузях, де задіяний малий бізнес.

В той же час існує необхідність в стимулюванні малого підприємництва тих регіонів, галузей чи сфер економіки, в яких діяльність на загальних умовах оподаткування є малоефективною, інвестиційна привабливість – низькою, розміри бюджетних стимулювань – недостатні, проте розвиток таких напрямів є важливим на загальнодержавному рівні. В першу чергу це стосується депресивних територій та інноваційної сфери економіки. Таке упущення ПКУ перешкоджало реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки» та Програми економічних реформ Президента України на 2010–2014 рр., не узгоджувалося з Господарським кодексом України та низкою інших нормативно-правових актів.

Визнання соціально-економічних проблем розвитку країни є передумовою для їх подолання. Показником наявності таких проблем є рівень розвитку малого підприємництва, який є основою рівня життя та стабільності економіки в країні для значної кількості населення України. Зміна такої ситуації на гірше може суттєво вплинути на рівень і перспективи розвитку всієї країни.

Чи не основною тут постає проблема вибору оптимального режиму оподаткування та оцінки впливу системи оподаткування на формування середнього класу, адже в країні, де практично відсутній середній клас, неможливо досягнути високого розвитку продуктивних сил, інновацій, конкурентного середовища тощо. Дану проблематику підкреслили хвилювання та протести приватних підприємців України в період ухвалення Верховною Радою Податкового кодексу України.

З точки зору малого бізнесу спрощену систему оподаткування можна вважати найбільш мобільною у структурі загальної податкової системи країни, а податкове регулювання, в свою чергу, є одним з найбільш мобільних елементів механізму регулювання цієї системи. Розробка і впровадження економічних важелів тиску і втручання в податкову систему є найважливішим методом податкового регулювання. Постійні зміни і реформи в спрощеній системі оподаткування залишають проблему розвитку малого бізнесу постійно актуальною і важливою для вироблення стратегії соціально-економічного розвитку нашої країни. І надалі точаться дискусії щодо економічної доцільності спрощеної системи оподаткування, її переваг та недоліків.

Спрощена система оподаткування виконує соціально-важливу функцію, враховуючи складну економічну ситуацію в країні. При цьому отримує пряму вигоду і держава, адже самозайнятість населення автоматично знімає соціальну напруженість шляхом спаду рівня безробіття і, відповідно, необхідності витрат на різноманітні соціальні виплати.

Спрощена система оподаткування – це своєрідний «стартап» для підприємців, які отриманий дохід зможуть інвестувати у розширення власного бізнесу, наростити фінансово-економічний потенціал, вийти на новий рівень ведення своєї діяльності, працюючи не тільки на свою користь, але й на благо суспільства та держави. Це зрозумілий шлях розвитку для суспільства, що сповідує ринкові цінності розвитку економіки.

Серед основних напрямів державної підтримки малого підприємництва слід виділити реформування спрощеної системи оподаткування. Динамічний розвиток малого підприємництва та стабільні надходження до бюджету здійснюється саме завдяки цій системі. Це свідчить про адаптованість і прийнятність її для значної категорії суб'єктів підприємницької діяльності.

Введений в дію Податковим кодексом у 2012 р. механізм нарахування і сплати єдиного податку, незважаючи на вдосконалення і зміни, які вносяться, має деякі недоліки. По-перше, він все ще залишається за своєю економічною суттю неєдиним, оскільки його платники сплачують інші платежі на користь держави (єдиний соціальний внесок, місцеві податки і збори, ПДВ тощо). По-друге, встановлено обмеження щодо застосування спрощеної системи оподаткування, в той час як обмеження при використанні єдиного податку у схемах податкових оптимізацій є недостатніми, навіть з урахуванням змін, які діють з 2015 р. З перелічених причин, на наше переконання, механізм справляння єдиного податку з суб'єктів малого підприємництва потребує подальшого вдосконалення.

Для того щоб визначити, які зміни необхідні спрощеній системі оподаткування, проаналізуємо сучасні критерії функціонування малого бізнесу, які використовують єдиний податок (табл. 1).

До головних завдань реформи спрощеної системи оподаткування слід віднести вирівнювання податкового навантаження на суб'єкти малого підприємництва та спрощення механізму проведення розрахунків представників малого бізнесу з бюджетами та державними цільовими фондами.

Таблиця 1

Характеристика спрощеної системи оподаткування

Критерії	Групи платників єдиного податку		
	Перша	Друга	Третя
	Фіз. особи – підприємці	Фіз. особи – підприємці	Фіз. особи – підприємці, юр. особи
Граничний обсяг доходу за рік	300 тис. грн.	1 500 тис. грн.	20 000 тис. грн.
Можливість використання найманих працівників	Не можуть використовувати	Не більше 10	Без обмежень
Ставка єдиного податку	До 10% мін. з/п у розрахунку на календарний місяць	До 20% мін. з/п у розрахунку на календарний місяць	2% від доходу для платників ПДВ і 4% для неплатників ПДВ
Податковий звітний період	Календарний рік	Календарний рік	Календарний квартал
Застосування РРО	Не застосовують	З 01.01. 2016 р. не застосовують при здійсненні діяльності на ринках, при продажу товарів дрібнооптової торгівельної мережі	З 01.07. 2015 р. не застосовують при здійсненні діяльності на ринках, при продажу товарів дрібнооптової торгівельної мережі / юридичні особи – у порядку, встановленому законодавством

Джерело: складено автором на основі [3]

Важливим практичним кроком в реалізації поставлених завдань повинне стати включення єдиного соціального внеску до складу єдиного

податку, що нині сплачується підприємцями. При цьому, на наше переконання, розподіл сум реформованого єдиного податку з суб'єктів малого бізнесу, що є фізичними особами, між відповідним місцевим бюджетом та державними цільовими фондами повинні проводити виключно відділення державного казначейства на місцях.

Завдяки відсутності чіткого законодавчого врегулювання суб'єкти малого підприємництва, які здійснюють свою діяльність на спрощеній системі оподаткування, залучаються у тіньові схеми мінімізації податкового зобов'язання підприємств загальної системи оподаткування. Крім того, серед інших порушень законодавства «спрощенцями» слід виділити сферу залучення найманих працівників у зв'язку з обмеженістю кількості таких працівників, невиконання вимог трудового законодавства щодо соціальних гарантій. Відсутність залежності розміру єдиного податку від суми виручки для першої і другої груп єдиного податку дещо вирішило проблему заниження доходів, проте це питання залишається гострим для третьої групи платників. Проте такий підхід, на нашу думку, створює надто високий граничний обсяг доходу, при якому сплачується відносно невелика сума єдиного податку, тому для вдосконалення спрощеної системи оподаткування необхідно ввести оподаткування доходу за прогресивною шкалою для збільшення надходжень до бюджету і забезпечення соціальної справедливості та вертикальної рівності.

Таким чином, за умови вірного вибору елементів податкового регулювання відбуватиметься вплив як на процес вилучення частини доходів фізичних осіб – підприємців до місцевого бюджету, так і на рівень їхнього податкового навантаження.

Висновки. Отже, малий бізнес, який є невід'ємною структурною складовою сучасної ринкової економічної системи, в трансформаційній економіці додатково набуває функцій структуроутворюючого елемента. Між тим, особливо у трансформаційних економіках, яскравого прояву набуває суперечність між об'єктивно високою економічною та соціально-політичною значущістю ролі малого підприємництва як форми діяльності та слабкою життєздатністю його окремих суб'єктів.

Податкову систему для малого підприємництва слід реформувати з метою покращення умов ведення бізнесу, залучення інвестицій, в т. ч. іноземних. Тоді така система буде стимулюючою для підприємств, що призведе до зменшення відсотку тінізації економіки. З огляду на визначені проблеми та перешкоди до напрямів удосконалення податкової політики розвитку підприємництва доцільно включити зменшення податкового тиску на економіку; здійснення антикорупційних заходів, які б також підвищили прозорість у діяльності органів податкової служби; розробку стимулюючих податкових механізмів для пріоритетних галузей, таких як інноваційні та екологічні напрями, агросектор, енергоефективність; забезпечити податкову соціальну справедливість серед підприємців через урівноваження податкових обов'язків та прогресивні шкали оподаткування.

Для контролю ефективності змін у податковому регулюванні сфери малого бізнесу слід використовувати такі ключові показники ефективності, як частка МП у ВВП, кількість експортно орієнтованих МП, кількість робочих місць, створених МП.

Подальші наукові дослідження у цій сфері мають стосуватися узгодження вітчизняного законодавства у сфері малого бізнесу з європейським.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Держпідприємництво: Суб'єкти малого підприємництва мають змогу отримати кредит для відкриття власної справи [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246588374.
2. Малий і середній бізнес: як уряд планує підтримувати його в 2015–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://finbalance.com.ua/news/Maliy-i-seredniy-biznes-yak-uryad-planu-pidtrimuvati-yoho-v-2015-2017-rr.
3. Податковий кодекс України від 06.12.2012 р. № 5519-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page.
4. Буряк Н.Б. Шляхи удосконалення спрощеної системи оподаткування в Україні / Н.Б. Буряк // Інноваційна економіка. – 2011. – С. 219–222.
5. Варналій З.С., Васильців Т.Г. Пріоритети вдосконалення державної політики розвитку малого підприємництва в Україні / З.С. Варналій, Т.Г. Васильців // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 49–54.
6. Михальчинець Г.Т. Оподаткування малого бізнесу як напрям розвитку підприємництва в Україні / Г.Т. Михальчинець // Young Scientist. – 2014. – № 11 (14). – С. 79–83.
7. Ногінова Н.М. Оподаткування малого підприємництва в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н.М. Ногінова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.1. – С. 259–263.
8. Піжук О.І. Державна підтримка малого підприємництва як важлива умова розвитку сфери послуг в Україні / О.І. Піжук // Економічний простір. – 2015. – № 93. – С. 150–162.
9. Святенко І.М. Спрощення оподаткування як метод податкового стимулювання малого підприємництва / І.М. Святенко // Економічний простір. – 2014. – № 83. – С. 113–120.
10. Тимошенко О.В. Теоретичні підходи до визначення складових комплексного механізму державного регулювання підприємницької діяльності / О.В. Тимошенко // Держава та регіони. Серія «Державне управління». – 2014. – № 2. – С. 72–77.

УДК 336.1

Вдовика К.І.
аспірант
Академії фінансового управління
Міністерства фінансів України

КВАЗІФІСКАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРІВ

QUASI-FISCAL OPERATIONS OF BANKING AND ENERGY SECTORS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено результати аналізу квазіфіскальних операцій центральних банків та енергетичного сектору. Досліджено основні характеристики квазіфіскальних операцій, які є важливими в розумінні їх макроекономічних та фінансових аспектів. Виявлено заходи, спрямовані на ліквідацію або скорочення даних операцій. Проаналізовано макроекономічні та структурні наслідки проведення квазіфіскальних операцій.

Ключові слова: квазіфіскальні операції, центральний банк, енергетичний сектор, державні фінансові установи, бюджет, субсидія.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены результаты анализа квазифискальных операций центральных банков и энергетического сектора. Исследованы основные характеристики квазифискальных операций, которые являются важными в понимании их макроэкономических и финансовых аспектов. Выявлены мероприятия, направленные на ликвидацию или сокращение данных операций. Проанализированы макроэкономические и структурные последствия проведения квазифискальных операций.

Ключевые слова: квазифискальные операции, центральный банк, энергетический сектор, государственные финансовые учреждения, бюджет, субсидия.

ANNOTATION

This article shows analyses of the quasi-fiscal operations of the central banks and the energy sector. The main characteristics of quasi-fiscal operations, which are important in understanding their macroeconomic and financial aspects. Identified activities aimed at eliminating or reducing these operations. Analyzes the macroeconomic and structural implications of the quasi-fiscal operations.

Keywords: quasi-fiscal operations, central Bank, energy sector, public financial institutions, budget, subsidy.

Постановка проблеми. Центральні банки та інші державні фінансові установи відіграють важливу роль в якості агентів податково-бюджетної політики в багатьох країнах – членах Міжнародного валютного фонду. Їх діяльність в такому вигляді може вплинути на загальний баланс державного сектора (на баланс нефінансових і фінансових державних секторів), не впливаючи на дефіцит бюджету в загальноприйнятому вимірі. Ці заходи часто називають квазіфіскальними операціями, чи квазіфіскальною діяльністю. Крім того, вони можуть впливати на збільшення ефективності, ролі і масштабів державного сектора. Квазіфіскальні операції, як правило, включені в неподаткові доходи центрального уряду.

Квазіфіскальні операції призводять до надмірного споживання і витрат ресурсів, що стають результатом високої енергоємності економіки. Дані операції є перешкодою на шляху структурних змін, так як вони зменшують стимули до реструктуризації компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомим внеском у розробку теоретико-методологічних основ квазіфіскальних операцій банківського та енергетичного секторів стали праці таких авторів, як: Т. Богдан, Н. Будіна, Дж. Маккензі, М. Маркевич, Р. Перотті, Д. Робінсон, П. Стелла, І. Точітська, Р. Тчаідзе та ін.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних, методологічних і практичних основ квазіфіскальних операцій та з'ясуванні особливостей квазіфіскальних операцій центральних банків та енергетичного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Квазіфіскальні операції центральних банків та інших державних фінансових установ численні і різноманітні. У випадку з центральним банком найбільші квазіфіскальні операції виступають в ролі регулятора фінансової системи: пільгове кредитування, галузеві кредити, множинні валютні курси тощо. Кредитування з боку центрального банку, що надається уряду країни за цінами нижче ринкових, також є досить поширеною практикою.

Квазіфіскальні операції державних фінансових установ часто випливають з обмежень на фінансових ринках або від встановленого урядом спеціального відношення до певних категорій позичальників і кредиторів. Всі ці операції можуть спричинити явне або неявне оподаткування чи субсидування окремих груп або видів діяльності, що виходять за межі бюджету [3, с. 4].

Квазіфіскальні операції є предметом занепокоєння з декількох причин:

– у багатьох країнах збитки центрального банку та інших державних фінансових установ, що випливають з квазіфіскальних операцій, можуть бути досить великими і стати важливим чинником фінансової нестабільності;

– наявність квазіфіскальних операцій означає, що звичайні заходи державної фінансової збалансованості можуть дати спотворене уявлення про масштаби і ролі фіскальної активності в економіці та її макроекономічних наслідків;

– податки і субсидії, які є результатом квазіфіскальних операцій, можуть набути значних перекосів у впливі на розподіл ресурсів;

– квазіфіскальні операції можуть бути формою нефінансових або умовних зобов'язань, які можуть бути досить значними та невизначеними і які особливо важко контролювати.

Квазіфіскальні операції мають три характеристики, які є важливими в розумінні їх макроекономічних та фінансових ефектів: розмір та строки їх впливу на грошові доходи державного сектору; вимірність квазіфіскальних податків або субсидій, які вони тягнуть за собою; умовні зобов'язання, для яких повинно бути зроблено достатнє фінансове забезпечення.

Квазіфіскальна діяльність визначена як дії (під керівництвом уряду) центрального банку, державних фінансових установ та недержавних підприємств, які є фінансовими за своїм характером, тобто вони можуть бути дубльовані певними фінансовими заходами, такими як податки, субсидії або інші прямі витрати, навіть при тому, що точно визначити їх кількість може бути складно. Приклади включають субсидований банківський кредит і некомерційні соціальні послуги, надані підприємствами [1, с. 2].

Оскільки значні масштаби квазіфіскальних операцій є основним джерелом макроекономічної нестабільності, антиінфляційні заходи, щоб бути ефективними, повинні бути спрямовані на ліквідацію або скорочення даних операцій. Набір основних заходів для цього включає в себе:

– ліквідацію або значне зниження споживчих субсидій;

– скорочення державних витрат (в основному інвестиційні витрати і витрати на оборону);

– скорочення податкових пільг;

– ліквідацію квазіфіскальних операцій центрального банку (в основному у вигляді від'ємних реальних процентних ставок, диференційованих валютних курсів і кредитів, спрямованих в окремі галузі економіки).

Можна визначити два типи квазіфіскальних операцій:

1. Державні витрати (як правило, що будуть зроблені в майбутньому), не включені в поточну бюджетну звітність. Наприклад: імпорт урядом певних продуктів фінансується іноземними кредитами, і ці продукти будуть потім продані вітчизняним фірмам або громадянам за цінами нижчими, ніж імпортні ціни. Доходи від цих продажів будуть включені до складу поточних доходів бюджету (безпосередньо або через позабюджетні фонди) і погашення кредиту буде розглянуто як відкладене зобов'язання державного бюджету. Ще однією широко використовуваною, формою квазіфіскальних операцій є державні гарантії банківських кредитів, які навряд чи будуть погашені.

2. Неявні субсидії центрального банку, зумовлені квазіфіскальними операціями. Вони можуть приймати різні форми, наприклад, від'ємні реальні процентні ставки, кредити, надані конкретним підприємствам на прохання парламенту або уряду, що досить часто мають низьку ймовірність, що борг буде погашений; пільгові курси обміну для певної групи клієнтів; державні інвестиційні кредити; громадське обслуговування зовнішнього боргу від імені уряду і багатосторонні клірингові прострочення платежів між підприємствами.

Останній тип неявних субсидій центрального банку використовується частіше і, як правило, у великих розмірах, ніж відстрочені зобов'язання державного бюджету. Це відображає політичну залежність центральних банків від парламентів і урядів, а також часто відсутність розуміння серед фінансових органів ролі, яку вони відіграють у створенні основ для ринкової економіки.

Схеми страхування вкладів для комерційних банків також є джерелами квазіфіскальних операцій. Страхування вкладів змушує центральний банк гарантувати всі вклади в комерційних банках, які застраховані. У відсутності необхідного контролю ця система дозволяє банкам зробити значні втрати без вилучення багатьма вкладниками своїх грошей, тому що втрати в кінцевому підсумку буде виплачено за рахунок коштів центрального банку [2, с. 12].

У деяких випадках квазіфіскальні витрати фінансуються за рахунок квазіфіскальних надходжень і не надають ніякого прямого впливу на загальний дефіцит бюджету, але можуть впливати на розподіл ресурсів і макроекономічну збалансованість. Це у випадку субсидованого кредиту для цільових секторів, що фінансуються за допомогою низьких процентних ставок за депозитами. Це обов'язково призведе до певних макроекономічних наслідків:

– спотворене розміщення інвестицій, оскільки гранична норма ефективності капіталу не буде зрівняна у всіх секторах;

– обсяг заощаджень буде скорочуватися у відповідь на зниження процентних ставок за депозитами.

Негативні наслідки квазіфіскальних операцій стосуються нераціонального використання ресурсів і відсутності прозорості. Вони мають тенденцію підривати ефективність і цілісність бюджетно-фінансової політики та бюджетного процесу. Квазіфіскальні операції регулярно призводять до масштабних операцій з порятунку для підтримки компаній і банків, які раніше були джерелом прихованого дефіциту [4, с. 11].

Таким чином, важливо розрізняти дві сторони квазіфіскальних операцій:

– механізми непрозорого субсидіювання приватного сектора, включаючи домашні господарства (тобто як ресурси передаються);

– фінансування цих субсидій (хто платить за цей ресурс передачі та як).

Більш того, проблема квазіфіскальних операцій має два взаємопов'язаних і однаково важливих аспекти, які відносяться, відповідно, до макроекономічного та корпоративного секторів. Накопичений досвід роботи з економікою свідчить про те, що різке скорочення сукупних субсидій (передбачених і не передбачених у бюджеті) є найважливішою передумовою для

макроекономічної стабілізації і реструктуризації підприємств.

Квазіфіскальні операції використовуються урядами для досягнення ряду соціальних, політичних та економічних цілей, отже, вони мають широкі макроекономічні та структурні наслідки:

– квазіфіскальна діяльність може призвести до неявних умовних зобов'язань, таким чином, впливаючи на рівень зовнішнього боргу. Наприклад, якщо умовні зобов'язання – це створені державою гарантії на внутрішні і зовнішні позики державних підприємств;

– квазіфіскальні операції, часто здійснювані адміністративним рішенням, не відображаються в бюджеті чи бюджетній звітності і, таким чином, уникають законодавчого та громадського контролю. Це призводить до відсутності «конкуренції» використання обмежених державних ресурсів на відміну від контролю розподілу бюджетних витрат;

– квазіфіскальні операції можуть призвести до збитків центрального банку, що може сприяти грошово-кредитній експансії. Деякі форми фінансування квазіфіскальних операцій можуть мати ті ж негативні наслідки, що і фінансування державних витрат, таких як збільшення заборгованості;

– несприятливі наслідки для фінансової системи через надмірне кредитування фінансовими інститутами стратегічно важливих державних підприємств.

Квазіфіскальні операції є досить значними в галузях електроенергетики, водопостачання, житлово-комунального господарства і транспорту. Вони в основному пов'язані з державним контролем тарифів на послуги на рівні нижче собівартості, а також інших форм державного втручання. До останніх відносяться: примус підприємств бути лояльними до несплат певних категорій споживачів, зберігаючи при цьому постачання послуг та фінансування підприємствами конкретних державних проектів, витрати яких не відображені у державному бюджеті. Частина квазіфіскальних операцій не покривається за рахунок явних і неявних трансфертів з бюджету і повинні фінансуватися за рахунок самих підприємств [7, с. 8].

Квазіфіскальні операції в енергетичному секторі багатьох країн стають джерелом великих фінансових дисбалансів у державному секторі і макроекономічної нестабільності. Вони пов'язані в першу чергу з помилковою оцінкою та терпимістю до заборгованості. Наприклад, в країнах СНД квазіфіскальні операції в енергетичному секторі становлять від 5 до 20% ВВП.

Квазіфіскальні операції можуть мати ряд несприятливих економічних наслідків, включаючи нераціональне використання ресурсів і адміністративні обмеження, що перешкоджають ефективним ринковим рішенням. Квазіфіскальні операції в енергетичному секторі виявляються у відшкодуванні витрат на енергоносії та невиконання платежів, що може спотворити розподіл ресурсів, в результаті чого відбувається перевитрата коштів, недостатній обсяг інвестицій, неефективність виробництва та витіснення приватного сектора. Неявні субсидії, що надаються через проведення квазіфіскальних операцій, мають тенденцію бути нецільового призначення і допомагати всім споживачам незалежно від їх рентабельності, тим самим допомагаючи підприємствам уникнути необхідної реструктуризації.

Необґрунтовано низькі ціни на енергоносії можуть також розглядатися в якості непрямого податку, який передає ресурси від виробників до споживачів енергії. Якщо тарифи на енергію встановлюються нижче собівартості, прибутки енергетичних компаній знижуються, що може призвести до недоінвестування та виснаження капіталу. Неналежно встановлені ціни на енергоносії підривають стимули до реструктуризації підприємств. Квазіфіскальні операції, що проводяться для підтримки збиткових підприємств, відбирають державні ресурси від пріоритетних потреб [6, с. 2].

Підприємство може опинитися в скрутному становищі не тільки тому, що воно змушене надавати послуги за низькими цінами, але також і тому, що воно не має достатньої потужності для забезпечення повного збору платежів. Не будучи в змозі зібрати достатньо коштів, підприємство може бути змушене скоротити необхідні витрати на утримання.

Встановлення цін на енергоносії нижче рівня відшкодування витрат для домашніх господарств за рахунок промислових споживачів (які сплачують підвищені тарифи) спотворює структуру цін в цілому і підриває конкурентоспроможність підприємств на зовнішніх ринках. Квазіфіскальні операції в енергетичному секторі є досить неефективним інструментом соціальної політики, так як великі домогосподарства, які споживають більше енергії та комунальних послуг, отримують більше вигод від субсидування. Якщо кінцеві споживачі не платять за газ і електроенергію підприємствам енергетичного сектора, з'явиться прострочена заборгованість за зобов'язаннями перед постачальниками та бюджетом. У такому випадку уряд буде надавати кредити або субсидії для підприємств енергетики, які можуть призвести до високих темпів інфляції [5, с. 3].

Оцінка квазіфіскальних операцій енергетичного сектора багато в чому залежить від якості наявних даних. Основним каналом для квазіфіскальних операцій є державні підприємства, і дані про їхню діяльності часто недоступні, оскільки у більшості випадків вони являють собою комерційну таємницю. У деяких випадках відсутність прозорості даних може бути мотивовано рентоорієнтованою поведінкою. Більше того, наявні дані можуть бути неточними, оскільки компаніям не вистачає технічних знань. Перевірка якості наявних даних ускладнюється ще й тим, що лише

кілька енергетичних компаній проходять аудит з боку незалежних компаній, і більшість з них не використовують загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку.

Висновки. Квазіфіскальні операції можуть мати значні макроекономічні наслідки: спотворювати справжнє фінансове становище уряду; підірвати фінансову дисципліну в урядових установах і домашніх господарствах, тим самим послаблюючи ефективність фіскальної політики; генерувати значні умовні зобов'язання; призвести до збитків центрального банку, тим самим сприяючи грошово-кредитній експансії і в результаті збільшити заборгованість; тримати на плаву нежиттєздатні підприємства, що призведе до затримки реструктуризації підприємств і підриває зростання продуктивності у всій економіці; діючи так само, як податки і субсидії, вони можуть мати небажані перерозподільні ефекти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Mackenzie G.A., Stella P. Quasi-Fiscal Operations of Public Financial Institutions / G.A. Mackenzie, P. Stella // IMFOccasionalPaper. –1996. – № 142. – P. 62.
2. Markiewicz M. Quasi-fiscal operations of the NBU central bank in Ukraine / M. Markiewicz // Bank of Finland Institute for Economies in Transition BOFIT. – 2006. – P. 34.
3. Quasi-Fiscal Activities, Hidden Government Subsidies, and Fiscal Adjustmentin Armenia // Working Paper. – 2003. – № 03/06. – P. 38.
4. Quasi-Fiscal Deficits and Energy Conditionality in Selected CIS Countries//IMF Working Paper. – 2006. – № 06/43. – P. 37.
5. Quasi-Fiscal Policies of Independent Central Banks and Inflation //CAEPR Working Paper. – 2009. – № 20. – P. 42.
6. Tchaidze R. Quasi-Fiscal Deficit in Nonfinancial Enterprises / R. Tchaidze// ISET Policy Briefs. – 2006. – P. 13.
7. Tochitskaya I. Quasi-Fiscal Activity in the Energy Sector in Belarus / I. Tochitskaya // German economic team in Belarus. – 2007. – № 8. – P. 9.

УДК 631.11:65.012.34

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

Двойнісюк Т.В.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Шигида С.В.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF LOGISTICS SYSTEMS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні передумови розвитку логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах. Окреслено тенденції розвитку з урахуванням потреб у зберіганні, транспортуванні та переробці продукції. Доведено, що логістичні системи є вимогою часу і сприятимуть розвитку підприємств, нарощуванню фінансового потенціалу.

Ключові слова: логістика, транспортування, конкурентоспроможність, сільськогосподарська продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные предпосылки развития логистических систем на сельскохозяйственных предприятиях. Выявлены тенденции развития с учетом потребностей в хранении, транспортировке и переработке продукции. Доказано, что логистические системы являются требованием времени и способствуют развитию предприятий, наращиванию финансового потенциала.

Ключевые слова: логистика, транспортировка, конкурентоспособность, сельскохозяйственная продукция.

ANNOTATION

In the article the basic preconditions of development of logistics systems of agricultural enterprises. Outlined development trends taking into account the need for the storage, transportation and processing of products. It is proved that the logistics system are the requirement of time and contribute to the development of enterprises, increase financial capacity.

Keywords: logistics, transportation, competitiveness, agricultural products.

Постановка проблеми. Розвиток аграрного сектора передбачає реалізацію системного підходу, що ґрунтується на поєднанні можливостей виробництва, розподілу і зберігання окремих видів сільськогосподарської продукції. Саме логістика виступає потужним інструментом підвищення ефективності діяльності, оскільки дозволяє оптимізувати рух сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. А від якості та оперативності транспортування продукції залежить її конкурентоспроможність та, відповідно, фінансові результати діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання теоретичного, методичного та практичного характеру щодо логістичної діяльності підприємств розглянуто у роботах зарубіжних дослідників: Б.О. Анікіна [7], Д.Дж. Бауерсокса, А.М. Гаджинського, М.П. Гордона, Д.Дж. Клосса, В.С. Лукінського, Л.Б. Міротіна, В.І. Сергєєва, Д. Уотерса, Дж.Ф. Шапіро, а також вітчизняних вчених: А.О. Коломицевої, Н.Й. Коніщєвої, Є.В. Крикавського [5], В.Г. Кузнєцова, Р.РЛаріної, В.Є. Ніколайчука, Ю.В. Пономарьової. Формування загальних механізмів управління господарюючими суб'єктами запропоновано у роботах О.В. Амельницької [1], А.Г. Гончарука [2], О.А. Єрьоменко-Григоренко [4], А.В. Куценко [6], Г.С. Одинцевої [9], Н.В. Стасюк [11]. Механізми логістичного управління підприємством детально досліджено у роботах Л.В. Фролової [12], які, безумовно, мають науковий і практичний інтерес для підприємств. Однак слід відзначити, що ці механізми спрямовано на вдосконалення діяльності переважно торговельних підприємств, окрім того, особлива увага приділяється логістичному управлінню фінансовими потоками та інформаційному забезпеченню процесів управління. У зв'язку із цим поза увагою залишається виробнича ланка, яка є важливою складовою успіху у сільськогосподарських підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений огляд теоретичної складової сутності логістики дозволив виявити недостатнє дослідження логістичної діяльності сільськогосподарських підприємств, визначив необхідність уточнення поняття «логістична діяльність», виділення елементів логістичної діяльності, особливостей формування логістичних систем.

Мета статті полягає в узагальненні особливостей формування логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах і удосконаленні транспортно-логістичних систем з метою забезпечення поєднання усіх ланок (від виробництва до транспортування продукції).

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов перед керівниками сільськогосподарських підприємств постають все більш

складні завдання. Перш за все виникає потреба досягнення стабільності на усіх етапах – від виробництва до зберігання та транспортування продукції. Виявлено, що значно зростають вимоги споживачів до якості продукції. Це формує об'єктивні передумови розвитку ефективної системи збуту, яка забезпечить швидкий рух продукції від виробника до споживача, актуальним є вдосконалення процесу оптово-роздрібної торгівлі, що дозволяє здійснювати продаж продукції сільського господарства без посередників і вивчати споживчий попит.

Аграрний сектор залишається вагомою основою економіки держави, сільське господарство характеризується позитивною динамікою росту. Протягом 2014 р. сільськогосподарські підприємства зібрали більше 57 млн. т зерна, що є одним з найкращих результатів за роки незалежності, у 2015 р. валовий збір зерна становив більше 60 млн. т [3]. Виявлено, що сучасним агротехнологіям, так само як і сучасній агротехніці, підприємства приділяють значну увагу. Обмеженими залишаються можливості транспортування продукції за рахунок відсутності достатньої кількості автотранспорту.

Від безперебійної та ритмічної роботи транспорту залежить загальна затратність діяльності. На транспортуванні вантажів та вантажно-розвантажувальних роботах у сільськогосподарських підприємствах, доставці продукції рослинництва і тваринництва на переробку і на продаж, обслуговуванні підприємств переробної промисловості використовується близько 40% нафтопродуктів із загальної їх кількості. Кожний четвертий працівник залучається до виконання транспортних робіт. Витрати на перевезення вантажів і виконання вантажно-розвантажувальних робіт становлять 18–22% від загального розміру витрат на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції. З підвищенням рівня інтенсивності сільського господарства питома вага транспортних витрат зростатиме. Тому зменшення транспортних витрат виступає значним резервом зниження собівартості сільськогосподарської продукції [8].

Рис. 1. Складові логістичної системи сільськогосподарських підприємств

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

Прагнення підприємств до зменшення операційних витрат сприяло розвитку логістики, вдосконаленню зв'язків підприємств та територіально-виробничих комплексів на підставі оптимізації логістичних (речовинно-інформаційно-фінансових) потоків. Завданням логістики є організація та управління логістичними потоками, що поєднують сільськогосподарські підприємства партнерами, а також внутрішньологістичними потоками, які забезпечують взаємодію усіх сфер діяльності та функціонування галузі.

Виявлено, що технічні втрати зерна через неефективну систему логістики (перевезення, зберігання) досягають 15% річного врожаю. В цілому втрати сільськогосподарської продукції через недостатньо розвинуту, нескоординовану, неусвідомлену, неефективну логістику сягають до 1/3 річного обсягу продукції (рис. 1).

Логістичний підхід ґрунтується на ідеї наскрізного управління матеріальними потоками, сервісного обслуговування та функціонування складського господарства, що покладено в основу логістичної діяльності. Три функціональні підрозділи логістичної системи (постачання, виробництво, збут) доповнюються підрозділом з переробки продукції. Це доповнення не змінює структури логістичних витрат, яка, як і у класичних логістичних системах, включає витрати на перевезення та витрати на запаси. Логістичний підхід вимагає розглядати їх у сукупності на предмет інтегрованої оптимізації логістичної системи. Доцільність такого підходу демонструють агрокомпанії: ТОВСП «Нібулон», ТОВ «Cargill» та ТОВ »Syngenta», кожна з яких має свою систему корпоративної логістики з відповідними відділами.

Логістика включає принципи та методи, які дають змогу планувати, контролювати й управляти операціями, що виникають у процесі транспортування сільськогосподарської продукції до споживача відповідно до вимог [7].

З метою забезпечення основних завдань сільськогосподарських підприємств (безперервне виробництво, постачання якісних і безпечних продуктів) все більш виникає необхідність у використанні переваг маркетингу, логістики та формуванні логістичних систем. На сьогодні взаємозв'язок логістики та маркетингу являє собою найкращий варіант системи управління. За допомогою логістичних систем забезпечується можливість зниження витрат на транспортування, складування та скорочення часу на доставку сільськогосподарської продукції від виробника до споживача. Однак проблема полягає у тому, що впровадження логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах знаходиться на початковому етапі. Справа у тому, що керівникам підприємств дуже складно зорієнтуватись в

існуючих концепціях логістики та обрати для себе оптимальну.

Виявлено, що логістика з позицій бізнесу є інтегральним інструментом менеджменту, який сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного, з точки зору зниження загальних затрат і задоволення вимог кінцевих споживачів до якості продукції і послуг управління матеріальними і сервісними потоками, а також супутніми потоками інформації і фінансових засобів [12].

Однією з основних функціональних сфер, придатних для застосування інструментарію логістики, є основна операційна діяльність сільськогосподарських підприємств, до якої можна застосовувати інструментарій виробничої (внутрішньовиробничої) логістики з метою оптимізації розмірів сільськогосподарських підприємств.

Застосування логістичного підходу сприяє вирішенню одного з головних завдань – зниженню сукупних витрат у розрахунку на одиницю кінцевого продукту – і являє собою весь обсяг продукції, що створена за певний період часу та надійшла у виробниче споживання.

Виявлено, що застосування науково обґрунтованих методів логістики дозволяє знизити рівень витрат на 20%, товарні запаси – на 30–70%, скоротити час звернення товарів на 20–50% [8].

Саме ефективне логістичне управління є одним із важливих чинників реалізації конкурентного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Теоретико-методологічні і прикладні напрацювання підприємницької логістики активно впроваджуються в операційну та стратегічну діяльність організацій в усіх галузях економіки.

Дедалі відчутнішою стає необхідність у розвитку і впровадженні у практику логістичних інформаційних систем, що дозволили б органічно об'єднати в єдине ціле усі логістичні підсистеми. Це зумовлено тим, що інформація на сучасному рівні розвитку – це самостійний виробничий чинник, потенційні можливості якого відкривають широкі перспективи для зміцнення конкурентоспроможності підприємства. При цьому інформаційна логістична система припускає створення комп'ютерної мережі, баз даних, комунікацій, комплексу заходів щодо прийняття управлінських рішень (табл. 1).

Найчастіше основним критерієм такої ефективності вважають мінімізацію логістичних витрат. Саме тому важливою складовою підвищення економічної ефективності логістичної системи є визначення та реалізація резервів економії або оптимізації витрат ресурсів. Слід зауважити, що підвищення ефективності діяльності передбачає врахування витрат, їх економію та оптимізацію на усіх етапах проходження

Таблиця 1

Напрями економії витрат ресурсів у логістичній системі підприємств

<table>
<tr><th rowspan="2">Види потоків</th><th colspan="4">Етапи проходження потоків в логістичному циклі</th></tr>
<tr><th>Постачання</th><th>Виробництво</th><th>Зберігання</th><th>Розподіл</th></tr>
<tr><td rowspan="3">Матеріальні потоки</td><td colspan="2">Економія матеріальних витрат за рахунок використання кормів власного виробництва</td><td colspan="2" rowspan="2">Економія витрат за рахунок оптимізації складських витрат</td></tr>
<tr><td>Економія за рахунок оптимальних закупівель ресурсів</td><td>Економія за рахунок скорочення простоїв техніки, удосконалення технологічних процесів</td></tr>
<tr><td colspan="4">Економія витрат за рахунок скорочення втрат ресурсів, зменшення розміру запасів</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Інформаційні потоки</td><td colspan="4">Економія витрат при скороченні часу на опрацювання замовлень:</td></tr>
<tr><td>За рахунок своєчасного отримання і надання достовірної інформації постачальників</td><td>За рахунок оптимальної організації виробничого процесу</td><td>За рахунок зменшення витрат на обслуговування складських процесів</td><td>За рахунок скорочення трансакційних витрат</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Енергетичні потоки</td><td colspan="4">Економія витрат енергії за рахунок:
– раціоналізації використання енергоресурсів на виробництво і реалізацію продукції підприємства;
– зменшення прямих витрат енергії;
– забезпечення заданих рівнів технологічних характеристик, технологічних процесів;
– ефективного використання технічних та складових логістичних систем підприємств;
– зменшення енергоємності транспортного процесу</td></tr>
<tr><td colspan="2">Економія витрат за рахунок:
– використання збалансованих кормових раціонів по енергії;
– оптимізації енергоємності відгодівлі з урахуванням енергоємності основної та побічної продукції</td><td colspan="2">Економія витрат енергії за рахунок стабілізації вихідних енергетичних потоків</td></tr>
<tr><td>Кадрові потоки</td><td colspan="4">Економія за рахунок: зменшення витрат прибутку через нераціональне використання персоналу; оптимізації витрат на набір, підготовку, розстановку, перепідготовку, професійно-кваліфікаційне зростання кадрів, оплату і стимулювання персоналу</td></tr>
<tr><td>Фінансові потоки</td><td colspan="4">Економія ресурсів за рахунок: зменшення витрат, пов'язаних із зменшенням запасів; скорочення величини оборотних коштів при прискоренні швидкості руху коштів</td></tr>
</table>

Джерело: наведено автором на основі опрацьованих літературних джерел

матеріального, фінансового, інформаційного, енергетичного і кадрового потоків.

Для покращення функціонування логістичних систем в Україні існує програма «Тасіс», яка фінансується Європейським Союзом і передбачає покращення систем логістики. Метою проекту є: збільшення прибутку та покращення соціального та економічного добробуту сільського населення; активізація процесу приватизації, просування сільськогосподарської продукції на зовнішні ринки. Мета даного проекту включає низку цілей: підвищити доступ виробників сільськогосподарської продукції до нових маркетингових каналів та каналів логістики; розробити нові та оптимізувати вже існуючі канали збуту сільськогосподарської продукції; запроваджувати та розвивати навички з маркетингу та управління ланцюгів постачання та збуту; сприяти підвищенню прозорості ринку та збалансованості інтересів усіх учасників маркетингових каналів; підвищити конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств в питаннях постачання, якості та ціни продукції; надавати допомогу у розвитку закупівельних та маркетингових стратегій, спрямованих на задоволення конкретних потреб підприємств; допомогти у підготовці законодавчих та нормативних актів, спрямованих на удосконалення сільськогосподарського маркетингу відповідно до практики та досвіду країн ЄС та міжнародних стандартів [10].

Узагальнюючи вищевикладене, слід зазначити, що логістичні системи сільськогосподарських підприємств мають певні обмеження, а саме: збільшення обсягу товарних потоків в усіх географічних напрямках, при неповному використанні потенціалу транспортних коридорів і можливостей логістичних систем з урахуванням світових інтеграційних тенденцій у сфері логістики; вітчизняний аграрний бізнес працює без урахування світового досвіду у сфері логістики, внаслідок чого відбувається постійне збільшення транспортних складових у собівартості продукції і зниження конкурентоспроможності продукції; не на достатньому рівні приділяється увага створенню логістичної системи товароруху з урахуванням потужностей транспортного комплексу.

З метою забезпечення доступу сільськогосподарських підприємств до маркетингових каналів, а також самостійностіу процесах оптимізації ринків збуту доцільним буде формування регіональних логістичних систем, що є важливим завданням, вирішення якого сприятиме підвищенню ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Формування логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах є вимогою часу і сприяє вирішенню важливого питання, яке полягає у скороченні витрат діяльності. Саме тому активізація логістичної функції спонукає до реалізації можливостей не лише виробництва, а і зберігання та транспортування сільськогосподарської продукції. Функціонування логістичної системи можливе за умови отримання необхідного обсягу інформації, потребує вдосконалення система інформаційних потоків. Розвиток логістичних систем на сільськогосподарських підприємствах сприяє нарощуванню фінансового потенціалу та сприятиме подальшому розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амельницька О.В. Механізми в системі управління виробничо-господарською діяльністю / О.В. Амельницька // Збірник наукових праць ДонДДУ «Інновації в державному управлінні і місцевому самоврядуванні». Серія «Державне управління». – Донецьк, 2007. – Т. 8. – Вип. 88. – С. 11–18.
2. Гончарук А.Г. Формирование общего механизма управления эффективностью предприятия / А.Г. Гончарук // Экономика промышленности. – 2009. – № 2 (45). – С. 164–175.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www. ukrstat.gov.ua/.
4. Єрьоменко-Григоренко О.А. Організаційно-економічний механізм управління господарської діяльністю підприємства: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.06.01 / О.А. Єрьоменко-Григоренко; НАН України. Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2000. – 24 с.
5. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський, Н.В. Чорнописька. – Львів: В-во НУ «ЛП», 2009. – 264 с.
6. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємства: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.00.04 / А.В. Куценко; Полтав. ун-т спож. кооп. – Полтава, 2007. – 20 с.
7. Логистика: [учеб. пособ.] / Б.А. Аникин [и др.]; под ред. Б.А. Аникина, Т.А. Родкиной. – М.: Проспект, 2008. – 408 с.
8. Ніколайчук В.Є. Транспортно-складська логістика / В.Є Ніколайчук. – М.: Дашков, 2011.
9. Одинцова Г.С. Механизм управления предприятием: понятие и содержание / Г.С. Одинцова // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2005. – № 4 (36). – С. 48–50.
10. Покращання систем логістики та маркетингу для МСП в сільському господарстві [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://bdmta.org.ua/ta/files/200909111520560.PR03_ukr_final.pdf.
11. Стасюк Н.В. Экономический механизм управления товарооборотом в условиях трансформации розничной торговли / Н.В. Стасюк // Торгівля і ринок України. Проблеми торгівлі та громадського харчування: зб. наук. праць. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – Вип. 19. – Т. 3. – С. 229–235.
12. Фролова Л.В. Механізми логістичного управління торговельним підприємством: [монографія] / Л.В. Фролова. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2005. – 322 с.

УДК 332.132(477.87):911.375.62

Волошина Ю.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ

IMPROVEMENT THE MAIN INSTRUMENTS OF STATE REGULATION FOR DEVELOPING URBAN SETTLEMENTS

АНОТАЦІЯ

В статті запропоновано та детально проаналізовано найбільш ефективні інструменти державного регулювання соціально-економічного розвитку вітчизняних міських населених пунктів. Розроблено структурно-логічну модель державного регулювання соціально-економічного розвитку міських населених пунктів у розрізі взаємопов'язаних між собою сфер, а саме законодавчої, соціально-інфраструктурної та економічної, на основі запропонованих інструментів регулюючого впливу держави, що забезпечить стабільний розвиток міських поселень. Визначено основні проблемні питання кожної сфери та запропоновано основні державні інструменти для їх вирішення.

Ключові слова: державні інструменти, державне регулювання, міські населені пункти, соціально-економічний розвиток міських населених пунктів, національна економіка.

АННОТАЦИЯ

В статье предложены и детально проанализированы наиболее эффективные инструменты государственного регулирования социально-экономического развития отечественных городских населенных пунктов. Разработана структурно-логическая модель государственного регулирования социально-экономического развития городских населённых пунктов в разрезе взаимосвязанных между собой сфер, а именно законодательной, социально-инфраструктурной и экономической, на основе предложенных инструментов регулирующего воздействия государства, что обеспечит стабильное развитие городских поселений страны. Определены основные проблемные вопросы каждой сферы и предложены основные государственные инструменты для их решения.

Ключевые слова: государственные инструменты, государственное регулирование, городские населенные пункты, социально-экономическое развитие городских населенных пунктов, национальная экономика.

ANNOTATION

In this scientific article recommended and detailed analyzed the most effective tools of state regulation of social and economic development of national urban settlements. Designed a structural-logic model of the state regulation of social and economic development of urban settlements in the context of inter-related areas, including: legislative, socio-infrastructure and economical areas of the proposed regulatory instruments of state control that will ensure sustainable development of urban areas of the state. Accordingly, has chosenthe basic problem areas of each sector and proposed major government tools to solve them.

Keywords: government instruments, government regulation, urban settlements, socio-economic development of urban settlements, national economy.

Постановка проблеми. Основне завдання дослідження полягає у розкритті основних державних інструментів, застосування яких допоможе вирішити найбільш поширені соціально-економічні проблеми, які є притаманні майже всім міським населеним пунктам держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми державного регулювання розвитку міських населених пунктів знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як: Іващенко А.А. [2], Єрошкіна О., Кузьмін О. [3], Постніков В. [7], Дерун Т., Фоміна О., Ібатуліна Ш., Гаріп Ф. Салман А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Обране дослідження є надзвичайно актуальним, і через недостатню наукову розробленість вказаної теми існує об'єктивна потреба подальшого розвитку теоретичних положень по вдосконаленню інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку міських населених пунктів.

Мета статті полягає у дослідженні та виокремленні найбільш ефективних інструментів державного впливу на соціально-економічний розвиток міських населених пунктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під державним регулюванням розвитку міських населених пунктів розуміють сукупність інструментів, за допомогою яких держава в особі відповідних законодавчих виконавчих і контролюючих органів влади встановлює вимоги до населення та підприємницьких структур. Воно втілюється через низку законів та допоміжних інструментів, розпоряджень формального та неформального характеру та додаткових правил, які встановлюються державою чи відповідними недержавними агентствами в рамках делегованих їм повноважень.

Через неспроможність механізму ринкового саморегулювання вирішувати проблеми розвитку міських населених пунктів постає необхідність їх державного регулювання.

Як зазначено у «Економічній енциклопедії» [1, с. 323], існують три головні форми державного регулювання: планування (довго-, середньо- та короткотермінове); програмування (в основному це складання цільових комплексних програм) та прогнозування на національному та наднаціональному рівнях.

Існує чимало інструментів (регуляторів), за допомогою яких держава може регулювати розвиток населених пунктів. У залежності від того, в яких саме сферах господарської діяль-

ності проводять певні зміни, застосовують відповідні інструменти.

Під інструментами регулювання розвитку розуміють заходи та важелі, що використовуються державою для забезпечення пропорційності та стабільності у країні [1, с. 668].

У дослідженні автор пропонує найбільш дієві інструменти державного регулювання соціально-економічного розвитку міських населених пунктів. У багатьох вітчизняних літературних джерелах подано чимало інформації про державні інструменти регіонального розвитку, однак ніде не виділено, які ж саме інструменти варто використовувати для розвитку міських населених пунктів. Звичайно, розвиток населених пунктів є частиною регіонального розвитку, і, відповідно, багато інструментів є спільними. Однак ми пропонуємо підійти до вирішення даного питання трохи з іншого ракурсу, виділяючи три основні сфери, які потребують державного регулювання для подальшого розвитку міських населених пунктів. На основі проведеного аналізу ми розробили «структурно-логічну модель державного регулювання соціально-економічного розвитку міських населених пунктів», де вибрали основні проблемні питання розвитку міських населених пунктів у розрізі даних сфер. Визначили причини їх виникнення на державному рівні та, відповідно, згрупували інструменти державного регулювання, успішне втілення яких не лише сприятиме їх вирішенню, але й приведе до подальшого соціально-економічного розвитку відповідних міст та селищ міського типу (рис. 1).

У ході дослідження було виявлено три основні сфери, які потребують державного регулювання в подальшому розвитку міських населених пунктів: адміністративно-територіальна, соціально-інфраструктурна, а також економічна.

Адміністративно-територіальна сфера не має прямого відношення до соціально-економічного розвитку населених пунктів, однак через ряд певних відмінностей у розвитку населеного пункту через його статус, на нашу думку, дана сфера є важливою, особливо враховуючи те, що на сьогодні досить велика частка міських населених пунктів не відповідає своєму статусу. У процесі аналізу адміністративно-територіальної сфери виявлено основну проблему, яка впливає на подальший розвиток міських населених пунктів – це невідповідність своєму статусу.

Багато міських населених пунктів держави не відповідають своєму статусу, що впливає на соціально-економічне становище місцевих жителів: відмінність у рівні комунальних витрат (часто в місті комунальні платежі є вищими, ніж в інших населених пунктах), інвестиційна привабливість (місто має більше можливостей залучити інвестиції чи відрахування із бюджету для вирішення власних потреб), іміджовість населеного пункту тощо. Основною причиною виникнення даної проблеми є недосконалість та недотримання законодавчої бази.

В ході дослідження виявлено невідповідності законодавчої бази стосовно адміністративно-територіального устрою держави. Для вирішення цієї проблеми ми пропонуємо використати такий державний інструмент, як врегулювання законодавчої бази. Завдяки повному врегулюванню і дотриманню вітчизняної законодавчої бази дане питання буде повністю вирішене і позитивно вплине на подальший розвиток міських населених пунктів держави.

Соціально-економічний розвиток міських населених пунктів має узгоджуватись і мати єдиний напрям із соціально-економічним розвитком держави, тому держава за допомогою певних інструментів має направляти та регулювати розвиток населених пунктів.

Існує чимало інструментів, за допомогою яких мали б вирішуватись проблемні питання в державі, регіоні чи місті. Однак постає питання: як вибрати правильні інструменти для кожного окремого населеного пункту? У кожному міському населеному пункті є місцеві органи влади, які найкраще знають всі нагальні проблеми і можуть запропонувати найефективніші варіанти та інструменти для їх вирішення. Наше завдання полягає у згрупуванні всіх найефективніших інструментів державного впливу, використання яких не лише допоможе вирішити спільні проблеми міських населених пунктів, але і приведе до прискорення їх соціально-економічного розвитку. Зосередимо нашу увагу на інструментах для вирішення основних економічних проблем населених пунктів. До економічних проблем міських населених пунктів в ході даного дослідження ми віднесли:

– забезпеченість зайнятості населення;
– розвиток підприємництва та бізнесу;
– рівень середньомісячної заробітної плати та доходів населення;
– залучення інвестицій в менші міські населені пункти.

На нашу думку, це найбільш гострі економічні проблеми, які притаманні кожному населеному пункту нашої держави. Звичайно, даний перелік проблем є невичерпним, однак ми зосередимо нашу увагу саме на вибраних і запропонуємо державні інструменти, за допомогою яких на національному рівні можна вплинути на їх вирішення.

Всі вищеперераховані проблеми є взаємопов'язані між собою і тому потребують комплексного вирішення насамперед за рахунок комплексних державних інструментів для їх вирішення. Держава в особі державних органів влади може прямо чи опосередковано впливати на масштаби інвестиційної політики, підтримувати розвиток підприємництва та бізнесу, як основу для вирішення проблем зайнятості та покращення економічного становища, оперативно та результативно реагувати на ринкові коливання цін, вдосконалювати та розбудовувати інфраструктуру населених пунктів, вирівнювати економічне

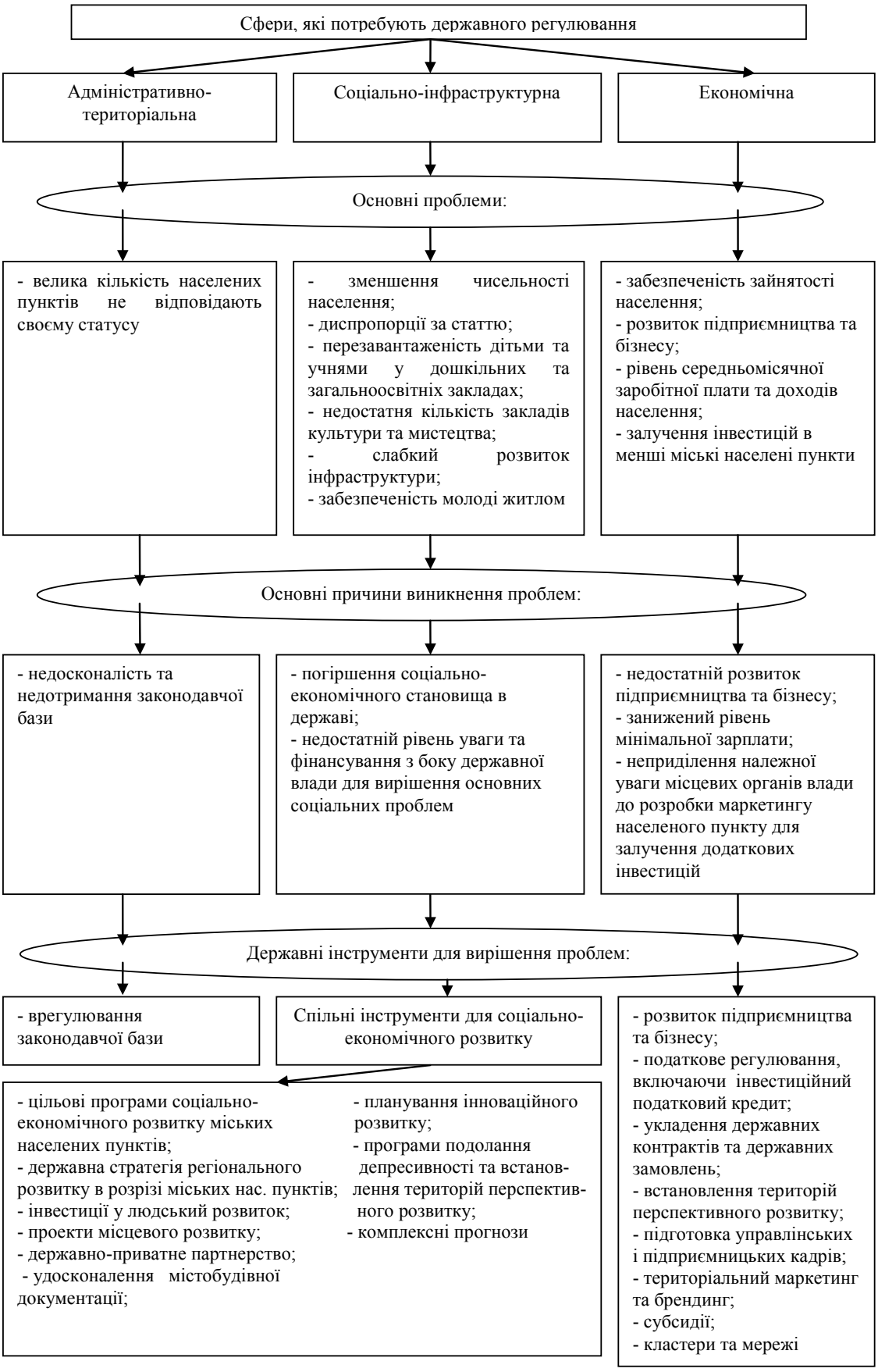


Рис. 1. Структурно-логічна модель державного регулювання соціально-економічного розвитку міських населених пунктів

Джерело: розроблено автором

становище населених пунктів через рівномірну бюджетну політику тощо.

Для вирішення поставлених проблем економічного характеру ми пропонуємо використовувати такі державні інструменти:

– розвиток підприємництва та бізнесу;

– податкове регулювання, включаючи інвестиційний податковий кредит;

– укладення державних контрактів та державних замовлень;

– встановлення територій перспективного розвитку;

– підготовка управлінських і підприємницьких кадрів;

– територіальний маркетинг та брендинг;

– субсидії;

– кластери та мережі.

Найбільш оптимальним шляхом для розвитку міського населеного пункту є орієнтація на використання внутрішнього потенціалу: специфіки ведення підприємницької діяльності і бізнесу та встановлення інституційних зв'язків між органами влади, традиційної структури місцевої економіки, розвитку перспективних видів підприємництва тощо.

Розвиток підприємництва та бізнесу не лише допоможе вирішити проблему зайнятості населення, але покращить загальне економічне та соціальне становище, створюючи широкі можливості для більш повного використання знань, вмінь, навиків населення, позитивно вплине на благоустрій відповідного населеного пункту і допоможе усунути дисбаланси попиту та пропозиції на товари та послуги.

Держава відіграє особливу роль у розвитку і становленні підприємництва, адже завдяки певним важелям впливу (податковій політиці, бюджетній підтримці, укладанням державних контрактів і закупівель певної частини продукції та наданням субсидій та субвенцій) може активізувати розвиток малого та середнього бізнесу, що сприятиме самозайнятості населення та розвитку міських поселень. Розвиток малого та середнього підприємництва та бізнесу є єдиним виходом для забезпечення зайнятості населення у менших міських населених пунктах, де особливо гостро стоїть проблема зайнятості.

Державна підтримка може проявлятись насамперед у зменшенні бюрократичного та регуляторного навантаження на підприємництво. Держава має створювати всі умови для розвитку всіх форм та видів бізнесу і підприємництва, і особливо сприяти розвитку інноваційно-інвестиційних підприємств, усуваючи при цьому бюрократичний апарат, спрощену систему документації та сприяючи зменшенню податкового навантаження.

Завдяки державній підтримці розвитку підприємництва у відповідних міських населених пунктах збільшиться зайнятість населення, рівень доходів громадян, відбудеться поштовх до інвестиційної політики та покращиться загальне економічне становище.

Важливим державним інструментом регулювання соціально-економічного розвитку населених пунктів є податкове регулювання. Держава може змінювати не лише суми податків, але й процедури їх сплати. Якщо підприємство є перспективним і допомагає вирішувати проблему зайнятості місцевого населення, місцевим органам влади необхідно піти назустріч такому підприємству, особливо при виникненні фінансових труднощів чи у випадку розширення такого. Держава в особі місцевих органів влади може надавати податкові пільги, звільняти від оподаткування повністю чи частково стратегічно важливі підприємства, надавати відстрочки в сплаті податків чи допомагати якимось іншими важелями впливу (дотаціями, субсидіями, субвенціями тощо).

До основних інструментів ефективного податкового регулювання для стимулювання інвестиційної активності підприємств відносять [2, с. 14]: інвестиційний податковий кредит, зниження ставок оподаткування, податкові канікули, відміну податків на реінвестування та інвестиційну податкову знижку.

Як показують дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, даний метод податкового регулювання є найбільш ефективним у випадку направлення зекономлених коштів на: подальший розвиток підприємства, створення нових робочих місць, інвестиції, проведення НДДКР, прискореного розвитку окремих галузей, на охорону довкілля, покращення екологічної ситуації тощо. Варто відмітити, що завдяки інвестиційному податковому кредиту та механізму прискореної амортизації у промислово розвинених країнах Східної Азії, Японії, США та Західної Європи в кінці XX ст. відбувся найстрімкіший інноваційний розвиток економіки.

Інвестиційний податковий кредит є тимчасовим зменшенням платежів по податку із перспективою його сплати не лише у вигляді суми кредиту, але й відсотків.

Важливим державним інструментом регулювання економічного розвитку міських населених пунктів є укладання державних контрактів та державних замовлень. Особливо ефективним є даний інструмент розвитку для провідних підприємств населеного пункту. Якщо певне підприємство є стратегічно важливим для відповідного населеного пункту (забезпечує зайнятість місцевого населення, виготовляє унікальні чи неконкурентні види продукції), держава за допомогою даного економічного інструменту може допомогти та продовжити успішне функціонування даного підприємства, забезпечуючи при цьому стабільне економічне становище в цілому населеному пункті. Звичайно, даний інструмент є більше локального рівня, націлений на розвиток та покращення конкретного підприємства, а не цілого регіону. Однак наше завдання полягає в пошуку державних інструментів, за допомогою яких можна покращити соціально-економічне становище міських насе-

лених пунктів. Вважаємо, що для сталого функціонування та розвитку конкретного підприємства у малому міському населеному пункті (місті чи селищі міського типу), від якого залежить економічне становище значної частини місцевих жителів, використання даного інструменту є надзвичайно актуальним та важливим.

Особливо актуальним даний економічний інструмент є для населених пунктів із слабким розвитком підприємницької діяльності, що найчастіше проявляється в монофункціональних міських населених пунктах (малих містах та селищах міського типу). Завдяки ефективному використанню даного інструменту можна досягти вирішення основних проблемних питань населеного пункту: зайнятості населення (створення нових робочих місць та зниження рівня безробіття), збільшення доходів населення, регулярність надходжень до місцевих бюджетів, збільшення інвестиційної привабливості тощо. У нашому розумінні, території перспективного розвитку – це в якійсь мірі спеціальні економічні зони із певними перевагами по відношенню до інших територій чи населених пунктів.

Наступним актуальним інструментом, завдяки застосуванню якого можна регулювати розвиток міського населеного пункту, є територіальний маркетинг та брендинг. Під територіальним маркетингом ми розуміємо вміння вигідно «продати» інвестиційну привабливість даного населеного пункту, створити всі необхідні умови для економічного зростання, при цьому підвищуючи якість та рівень життя населення. На державному рівні необхідно зобов'язати всі міські населені пункти розробити маркетинг та брендинг свого населеного пункту. У багатьох населених пунктах є специфічні підприємства, які виготовляють продукцію по державному замовленню чи для експорту за кордон. Маючи в наявності таке підприємство чи якісь інші унікальні об'єкти, варто підкреслити, що це позитивно впливатиме на імідж даного населеного пункту та можливість залучення додаткових інвестицій.

У процесі подальшого дослідження зроблено висновок, що важливим державним регулятором розвитку економіки населеного пункту є державні трансфери у вигляді субсидій чи дотацій. Частина науковців вважають, що даний державний інструмент в довгостроковій перспективі є неефективним і не приносить ніякої користі для держави, окрім видатків. Однак, на нашу думку, є такі стратегічно важливі сфери економічної діяльності, які обов'язково потрібно підтримувати на загальнодержавному рівні, в інакшому випадку відповідні підприємства можуть просто збанкротувати. Субсидії та дотації є надзвичайно важливим державним інструментом, за допомогою якого держава може регулювати розвиток тих чи інших галузей економічної та соціальної діяльності. Для стратегічно важливих підприємств чи малозабезпечених верств населення державна допомога у вигляді субсидій в першому випадку допомагає підприємствам уникнути банкрутства, в другому – допомагає вирішувати проблему повного зубожіння відповідних верств населення.

Варто відмітити важливість такого інструменту, як кластери та мережі. Існує точка зору, що даний державний інструмент є важливим лише на регіональному рівні, однак, на нашу думку, коли мова йде про значні міста, чи міста-мільйонники із широкою мережею різнопрофільних підприємств однієї галузі, то даний інструмент є не лише доречним, але й успішно функціонуючим. У нашому випадку кластер носить більш локальний характер із перспективою впливу на весь регіон, а іноді виходить і за його межі. Однак даний інструмент є актуальним лише для тих міських населених пунктів, де є галузева специфіка значної частини їхніх підприємств. Перш ніж створити економічний кластер, міські органи влади повинні виявити доцільність його створення та розвитку у даному населеному пункті. Враховуючи сучасне соціально-економічне становище значної частини великих міських населених пунктів (значних міст та міст-мільйонників), використання даного державного інструменту є доцільним у науково-технічній галузі, в певних дослідницьких мережах, інтегрованих у світове наукове співтовариство, чи у інших галузях, які є профільними і добре розвиненими у відповідному місті. Державна участь у даному випадку полягає у сприянні створення відповідного кластеру та визначенні порядку дотацій та субвенцій із державного бюджету на стимулювання розвитку конкретної галузі економіки міста, яка матиме успішний вплив і на економічний розвиток не лише даного населеного пункту, але й на цілий регіон [3].

Окрім вище перерахованих державних інструментів, які мають вплив на економічний розвиток міського населеного пункту, варто звернути особливу увагу і на соціальний розвиток.

Соціальний розвиток міських населених пунктів є тісно пов'язаним із розвитком інфраструктури, тому ці дві складові виокремлено в одну загальну сферу – соціально-інфраструктурну. Всі міські населені пункти є різними за територією, чисельністю населення, географічним розташуванням чи іншими ознаками, відповідно, у кожного міста є індивідуальні проблеми різного характеру, які потребують нагального вирішення.

У ході даного дослідження було визначено такі основні проблеми соціального напрямку, які притаманні майже всім міським населеним пунктам держави: зменшення чисельності населення; диспропорції за статтю; перезавантаженість дітьми та учнями у дошкільних та загальноосвітніх закладах; недостатня кількість закладів культури та мистецтва; слабкий розвиток інфраструктури та забезпеченість молоді житлом.

Досліджуючи проблему чисельності населення, було виявлено важливу соціальну про-

блему – диспропорції населення за статтю, де чисельність жінок перевищує чисельність чоловіків. Перш за все це викликано економічними факторами, оскільки особи чоловічої статті частіше за жінок, у зв'язку із скрутним економічним становищем, намагаються працевлаштуватись за кордоном. Наступною причиною є те, що чоловіки більш схильні до конфліктних ситуацій із наслідками для здоров'я, а іноді й життя.

Перезавантаженість дитсадків та загальноосвітніх закладів є загальнодержавною проблемою. За роки незалежності майже у всіх міських населених пунктах зменшилась кількість відповідних закладів, що викликає більшу завантаженість та напругу на функціонуючі установи. Схожа ситуація спостерігається із закладами культури та мистецтва. На розвиток культури та мистецтва у відповідних міських населених пунктах майже не виділяють кошти із державного бюджету. Лише за умови, що у певному населеному пункті добре розвинена туристична чи рекреаційна галузь, є перспективи до розвитку закладів культури та мистецтва за рахунок недержавних коштів.

Одним із найдієвіших сучасних інструментів, за допомогою якого держава може регулювати подальший соціально-економічний розвиток міських населених пунктів, є цільові програми соціально-економічного розвитку міських населених пунктів. На законодавчому рівні основою для розроблення таких програм є Конституція України та відповідні закони України: «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» [4], «Про державні цільові програми» [5] та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» [6] тощо. Згідно Закону України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України», програми економічного та соціального розвитку є документами, в яких визначено основні цілі та пріоритети економічного та соціального розвитку відповідного населеного пункту, засоби та методи їх досягнення, формується взаємоузгоджена і комплексна система заходів органів законодавчої та виконавчої влади, місцевих органів влади, які спрямовують всі зусилля на вирішення проблем соціально-економічного характеру, подальшого розвитку у соціальній та економічній сфері. На нашу думку, даний інструмент державного регулювання розвитку населених пунктів є надзвичайно дієвим для вирішення спільних питань соціально-економічного розвитку міських населених пунктів.

Розробка зазначених державних цільових програм потребує ретельного врахування багатьох факторів міського населеного пункту: показників демографічної ситуації, рівня використання природного, виробничого, науково-технічного та трудового потенціалу; стану конкурентоспроможності національної економіки; сучасного стану розвитку економіки і соціальної сфери тощо. На основі даного аналізу вищеперерахованих показників визначаються основні проблемні питання розвитку соціально-економічної сфери, завдяки яким виділяють основні пріоритети соціально-економічного розвитку та систему напрямів стосовно реалізації державної політики [7].

Стратегічне планування є важливим важелем прямого впливу держави на процеси збалансованого відтворення регіональних комплексів. Варто відмітити, один із найбільш дієвих інструментів стратегічного планування – державна стратегія регіонального розвитку, яка орієнтована на вдосконалення соціально-економічного стану всього регіону і, відповідно, його міських населених пунктів. На нашу думку, такого виду стратегії обов'язково мають включати відповідні ключові міські населені пункти регіону і направляти всі можливі зусилля на реалізацію їх пріоритетних видів діяльності з метою підтримки їх розвитку.

Важливе значення для розвитку міських населених пунктів держави відіграє розвиток інновацій. Саме в міських населених пунктах зароджується науково-технічний прогрес і починається науковий та технологічний прогрес. На жаль, значна частка державних органів влади не приділяють належної значущості розвитку інноваційної галузі, і, відповідно, бракує державної підтримки. Найбільш ідеальне поєднання, коли органи місцевої влади самостійно визначають основні інструменти для подальшого інноваційного розвитку. Даний інструмент регулювання розвитку населених пунктів успішно втілений і функціонує у багатьох європейських країнах (Італії, Болгарії, Німеччині тощо).

Враховуючи сучасний стан житлово-комунального господарства, майже у всіх міських населених пунктах держави спостерігаються однакові проблеми (низький рівень та кризовий стан інфраструктури: зношеність водопостачальних, каналізаційних, теплових мереж, застарілий житловий фонд тощо). Для вирішення зазначених проблем та успішного соціально-економічного розвитку міста пропонується застосувати такий інструмент, як державно-приватне партнерство. Даний інструмент є широковживаним у багатьох європейських країнах: у Франції завдяки даному інструменту оновлено мережі водопостачання; в Італії та Ірландії – налагоджено систему переробки відходів та проведено ремонтні роботи по ремонту каналізаційних мереж тощо.

У 2009 р. для вирішення важливих проблем у галузі житлово-комунального господарства було прийнято Концепцію розвитку державно-приватного партнерства у житлово-комунальному господарстві [8].

Досвід зарубіжних країн доводить, що співробітництво державних органів влади та приватного сектору є ефективним і вигідним для всіх учасників партнерства.

Варто відмітити ще один державний інструмент – програми подолання депресивності та встановлення територій перспективного розвитку. На жаль, на сьогодні в законодавстві нема чітко визначено, по яким критеріям територію (населений пункт) вважати депресивною. На нашу думку, якщо у міському населеному пункті слабкий рівень соціально-економічного розвитку простежується протягом тривалого часу і в майбутньому не прогнозуються суттєві покращення, то такий населений пункт можна вважати депресивним. Визнання території такого населеного пункту депресивною дасть йому можливість одержати державну фінансову підтримку завдяки спеціальним державним програмам подолання депресивного стану.

Висновки. Для вдосконалення державного регулювання розвитку міських населених пунктів автором розроблено відповідну модель (рис. 1), у якій визначено три основні сфери, які потребують державного регулювання: адміністративно-територіальну, соціально-інфраструктурну та економічну. У ході дослідження визначено, які основні проблеми притаманні міським населеним пунктам в розрізі вибраних сфер, і визначено основні причини їх виникнення. Для вирішення вищезазначених проблем адміністративно-територіального, соціального та економічного характеру запропоновано та обґрунтовано відповідні державні інструменти для їх вирішення, успішне застосування яких не лише призведе до вирішення найбільш гострих проблемних питань, але й позитивно вплине на подальший соціально-економічний розвиток міських населених пунктів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
2. Іващенко А.А. Інвестиційний податковий кредит як перспективне джерело фінансування інвестицій підприємств / А.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 4. – С. 14–18.
3. Кузьмін О. Кластери як чинник інноваційного розвитку підприємств і територіальних утворень / О. Кузьмін, В. Жеруха // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 14–23.
4. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2000. – № 25. – С. 195.
5. Закон України «Про державні цільові програми» // Відомості Верховної Ради. – 2004. – № 25. – С. 352.
6. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розроблення та виконання державних цільових програм» від 31.01.2007 р. № 106 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF.
7. Постніков В. Програмування соціально-економічного розвитку як інструмент державного регулювання якості життя / В. Постніков // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 51–54.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції Державної цільової програми підтримки соціально-економічного розвитку малих міст на 2011–2015 роки» від 18 серпня 2010 р. № 1695-р.] // Електронна база законодавства України «Ліга: Закон Enterprise», версія 7.8.1.

УДК 338.439.68

Губа М.І.
кандидат економічних наук, доцент
Херсонського державного аграрного університету

ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

IMPORT SYSTEM TO ENSURE THE DEVELOPMENT OF THE FOOD MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми розвитку внутрішнього продовольчого ринку України та на основі аналізу структури та динаміки торгівлі сільськогосподарською та продовольчою продукцією обґрунтовано можливості впровадження імпортозаміщення у агропромисловому комплексі. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізмів стимулювання імпортозамінного виробництва.

Ключові слова: продовольчий ринок, імпортозаміщення, внутрішній ринок, імпорт, імпортозамінне виробництво, сільськогосподарська, продовольча продукція.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы развития внутреннего продовольственного рынка и на основе анализа структуры и динамики торговли сельскохозяйственной и продовольственной продукцией обоснованы возможности внедрения импортозамещения в агропромышленном комплексе. Разработаны предложения по совершенствованию механизмов стимулирования импортозамещающего производства.

Ключевые слова: продовольственный рынок, импортозамещение, внутренний рынок, импорт, импортозамещающее производство, сельскохозяйственная, продовольственная продукция.

ANNOTATION

In the article the problem of domestic food market of Ukraine and by analyzing the structure and dynamics of trade in agricultural and food products proved the possibility of introducing import substitution in agriculture. Suggestions for improving the mechanisms to encourage import substitution production.

Keywords: food market, import substitution, domestic market, import, import-substituting production, agricultural and food products.

Постановка проблеми. В сучасних геополітичних та вкрай складних економічних умовах в Україні лідером економічного зростання стає аграрний сектор. З огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції завдяки відкриттю європейського ринку для українських товарів, скасуванню ввізних мит та зменшенню нетарифних обмежень у торгівлі можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС, хоча негативним фактором цього процесу залишається сировинна спрямованість експорту. Українські аграрії істотно наростили поставки продукції на ринок Європейського Союзу – близько 5 млрд. дол. у 2014 р., що складає третину від загального експорту сільгосппродукції [1].

Вихід на європейський ринок вимагає більш жорстких умов підтвердження якості, безпеки та походження товару, сертифікації не тільки продукції, а й виробництва, гарантії відповідних обсягів поставок та їх стабільність (ритмічність), які можуть забезпечити поки не всі експортери. Товари, вироблені в Україні, мають відповідати європейським фітосанітарним, екологічним та іншим нормам, тому багатьом вітчизняним підприємствам необхідно вже зараз вкладати в модернізацію виробництва, аби воно відповідало вимогам ЄС. В той же час завдяки лібералізації цін і вільному формуванню споживчих ринків, в тому числі за рахунок інтервенцій продовольчих товарів іноземного походження, розширився їх доступ на внутрішній ринок, збільшився асортимент та підвищилась якість продовольчих товарів і, як наслідок, загострилася конкуренція постачальників товарів. Але в умовах девальвації гривні ціни на імпортовані продовольчі товари значно підвищились, що разом із падінням купівельної спроможності населення, загостренням конкуренції вплинуло на кон'юнктуру ринку.

Тому тенденції розвитку внутрішнього продовольчого ринку на фоні змін міжнародної кон'юнктури та поглиблення фінансової кризи вимагають посиленої уваги до збалансованості попиту та пропозиції на окремих сегментах продовольчого ринку на основі стабільно розвиваючого агропромислового виробництва та зрівноваженої зовнішньоекономічної політики, що представляється важливим напрямом наукових досліджень. Одним з альтернативних напрямів пошуку оптимального вирішення цієї проблеми є формування стратегії імпортозаміщення, тобто орієнтації вітчизняного виробництва на заміщення імпортних споживчих товарів шляхом забезпечення процесу модернізації виробничих потужностей та створення конкурентоспроможного продукту для задоволення потреб споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема регулювання агропродовольчого ринку в цілому та окремих його складових, у тому числі в контексті впливу зовнішньоекономічних чинників експорту-імпорту, займає провідне місце в роботах багатьох вітчизняних вчених, зокрема, О.М. Бородіної, В.С. Будкіна, І.В. Бураковського, В.І. Власова, В.П. Галушко, В.М. Геєця, А. Дайнеко, С.М. Кваші, І.В. Кобути, Т.О. Осташко, І.І. Пузанова, І. Сухорукова, Г.В. Черевко та ін. Питанням імпортозаміщення та економічних національних інтересів країни присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених: А. Дайнеко, А. Данилова-Данильяна, І. Дунаєва, Я. Жаліло, П. Кадочникова, Е. Назарчука,

Т. Остапенко, О. Пухкал. Проте роль імпортозаміщення в системі розвитку продовольчого ринку, як одного із основних факторів забезпечення економічних інтересів країни, потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає у визначенні напрямів розвитку імпортозаміщення на вітчизняному продовольчому ринку та вдосконаленні механізмів стимулювання імпортозамінного сільськогосподарського та агропромислового виробництва в контексті подолання структурних дисбалансів виробництва і зовнішньої торгівлі України.

Дослідження здійснювалися із застосуванням насамперед таких методів: абстрактно-логічного, структурно-функціонального, порівняльного аналізу, економіко-статистичного.

Виклад основного матеріалу дослідження. За роки ринкових реформ в АПК відбувся ряд змін як позитивного, так і негативного характеру. З одного боку, сільське господарство України за багатьма показниками матеріально-технічного забезпечення прийшло в занепад, а нова технічна і технологічна основа розвитку галузі створюється надто повільно, що призвело до збільшення розриву між показниками ефективності сільського господарства України і розвинених країн. Характерним є те, що у перші роки незалежності через відсутність обігових коштів у сільгосппідприємств масово вивозилась на експорт жива худоба, в тому числі племінна, що призвело до майже повного знищення тваринництва [2].

З іншого боку, прискореними темпами відбуваються процеси інтеграції українського АПК у світову аграрно-продовольчу систему. Галузі харчової та переробної промисловості були і є привабливими для іноземних компаній з точки зору швидкого обігу в них капіталу. Тому український агробізнес формується за участю іноземного капіталу, іноземних техніки та технологій.

Незважаючи на труднощі, за результатом проведених вдалих та невдалих реформ в Україні підтримується високий рівень забезпечення населення основними видами продовольчих товарів вітчизняного виробництва. Частка продажу продовольчих товарів, вироблених на території України, через торгову мережу в 2014 р. складає понад 85,6%, а по деяких позиціях вона сягає 95% (табл. 1). Завдяки лібералізації цін і вільному формуванню споживчих ринків, в тому числі за рахунок інтервенцій товарів іноземного походження, зросла доступність продуктів харчування, розширився асортимент та підвищилась якість продовольчих товарів. Насичення споживчого ринку харчовими продуктами відбувається в тому числі за рахунок їх імпорту або за рахунок переробки значної кількості імпортованої сировини. Але найбільш уразливими позиціями з точки зору імпортозалежності стали товарні позиції: риба та рибопродукти, консерви, готові продукти рибні, вироби макаронні, плоди, ягоди та виноград, консерви овочеві, фруктово-ягідні, вина, окремі види овочів, насіннєвий матеріал сільськогосподарських культур.

Таблиця 1

Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, через торгову мережу підприємств, %

Назва групи товарів	2005	2010	2013	2014
Продовольчі товари	**90,9**	**88,2**	**85,5**	**85,6**
М'ясо та птиця свіжі та заморожені	96,9	97,1	93,6	95,3
М'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби	96,9	97	92,9	94,5
Консерви, готові продукти м'ясні	78,6	92,4	92,9	95,1
Жири тваринні харчові	94,4	95,5	77	96,9
Риба і морепродукти харчові	80,6	70,4	61,4	60,4
Консерви, готові продукти рибні	79,1	73,8	70,7	70,1
Сир сичужний, плавлений та кисломолочний	90,9	88,2	83,7	86,2
Вироби макаронні	88,8	79,8	75,6	76,4
Свіжі овочі	90,5	90,6	83	84,5
Свіжі плоди, ягоди, виноград, горіхи	66,6	60,8	52,5	47,1
Овочі та фрукти перероблені	-	-	-	65,8
Консерви овочеві	80,8	81,4	77,5	75,7
Консерви фруктово-ягідні	82,9	64,7	55,6	57,7
Напої алкогольні, усього	92,1	87,4	81,8	81,7
Горілка та вироби лікеро-горілчані	94	88,6	81,3	79,7
Вина	85,8	78,7	69,8	67,8
Коньяк	84,7	82,3	80,6	79,8
Вина ігристі (шампанське)	93,2	89,2	80,8	82,3

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [1]

Більш характерним показником впливу імпорту товарів на кон'юнктуру внутрішнього продовольчого ринку є частка продажу товарів продовольчої групи, які вироблені в Україні, в оптовому товарообороті (табл. 2), які свідчать про значну участь імпортованої сировини у виробництві готових продовольчих товарів м'ясної, молочної, масложирової, борошно-круп'яної та інших груп товарів. В той же час Україна за міжнародним розподілом праці виступає постачальником сільськогосподарської сировини і є лідером на окремих галузевих ринках (соняшникова олія, насіння соняшнику, зернові).

Стале нарощування імпорту продукції тваринництва, зокрема м'яса та м'ясопродуктів, створює загрозу продовольчій небезпеці країни. Незважаючи на те що торговельний баланс продукцією аграрного сектору є позитивним, спостерігається тенденція зростання питомої ваги експорту сировини, а в імпорті – про-

дукції переробної промисловості. У структурі імпорту зростає частка аграрної продукції, яку Україна традиційно експортувала, що свідчить про те, що країна неефективно використовує аграрний потенціал, не реалізуючи при цьому свої економічні інтереси. Основними причинами зростання обсягів імпорту стали: високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, необхідність модернізації та технічного переоснащення виробництва; низький рівень забезпеченості складськими потужностями та холодильним обладнанням; висока собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами; недостатньо висока якість та обмеженість асортименту сезонної продукції.

Таблиця 2

Частка продажу товарів продовольчої групи, які вироблені в Україні, в оптовому товарообороті, %

Назва групи товарів	2011	2012	2013	2014
Продовольчі товари	**75,5**	**73,7**	**71,7**	**71,4**
М'ясо та м'ясні продукти	84,9	77	70	84,6
Продукти молочні, масло та сири	86,3	72,6	69,7	72,1
Маргарин і жири харчові подібні	90,3	95,5	95,1	76,2
Напої алкогольні дистильовані	73,9	72,7	75,9	67,2
Спирт етиловий	100	100	97,4	81,3
Вина зі свіжого винограду; сусло виноградне	73,4	72,5	70,8	57,3
Вермут та інші ароматизовані вина зі свіжого винограду	43,3	54,1	41,7	34,1
Води мінеральні та напої безалкогольні й соки фруктові та овочеві	83,6	88,3	82,7	86
Шоколад та вироби кондитерські цукрові	80,8	75,8	73,9	71,6
Кава смажена, що містить або не містить кофеїну; кава без кофеїну не смажена	39,7	40	50	52,6
Чай зелений (неферментований), чай чорний (ферментований) та чай частково ферментований	40,6	32	31	22,3
Какао та продукти із какао	13,3	30	41	30,2
Прянощі та приправи, крім солі	62	64	61	59,6
Риба, ракоподібні та молюски, перероблені та консервовані	29,5	25,8	21,1	17,2
Рис	52,7	63,3	46,4	42,1
Вироби макаронні, локшина, кус-кус та вироби борошняні	73,9	74	66,2	69
Фрукти та овочі, перероблені та консервовані, крім картоплі	76,5	58,5	86,8	59,1
Фрукти та овочі свіжі				19
з них: картопля				75,4
Інші продовольчі товари	58,4	63,4	56,8	58,2
Насіння гірчиці, ріпаку і кользи, кунжуту, соняшника	83,4	80,9	78,7	78,8
Корми готові для тварин	47,2	43,4	42,4	30,2
Свині живі	99,4	93,4	94,5	68,6

Джерело: побудовано за даними Державної служби статистики України [1]

В 2014 р. на внутрішньому продовольчому ринку відбулися певні структурні зміни, а саме: скоротився імпорт сільськогосподарських продуктів: м'яса та субпродуктів – на 61,3%, риби та ракоподібних – на 28,4%, молока та молочних продуктів, пташиних яєць, меду – на 29,3%, овочів – на 7,3%, горіхів – на 30,8%, кави та чаю – на 22%, продукції борошномельної та круп'яної промисловості – на 3,4%, насіння олійних – на 20%, готових харчових продуктів – на 18,1%, в тому числі: продуктів з м'яса і риби – на 30,8%, цукру і кондвиробів – на 32,8%, готових продуктів із зерна – на 21,3%. Головною причиною зменшення імпорту стала девальвація гривні та загальні фактори впливу фінансової кризи, в першу чергу зниження платоспроможності споживача. Зміни відбулись як на оптовому ринку, так і в роздрібній торгівлі. Так, в 2014 р., незважаючи на зростання цін, загальний обсяг продажу продовольчих товарів скоротився на 25% і досяг в 2014 р. 194,7 млрд. грн., в тому числі серед продовольчих товарів порівняно з 2013 р. зменшився оптовий продаж напоїв алкогольних дистильованих – на 51,9%, цукру – на 43%, фруктів та овочів, перероблених та консервованих, крім картоплі – на 39,5%, вин зі свіжого винограду; сусло виноградного – на 38%, м'яса та м'ясних продуктів – на 30%, продуктів молочних, масла та сирів – на 25,8%; збільшився оптовий продаж маргарину і жирів харчових подібних, спирту етилового на 31,2%, шоколаду та виробів кондитерських цукрових – на 15,8%, кави – на 11,7% [1].

Сільське господарство є однією з найважливіших галузей економіки України, що становить майже 13% ВВП і 32% від загального обсягу експорту, посідає перше місце серед інших галузей економіки у товарній структурі експорту, генерує значні валютні доходи ($17 млрд.), а також сприяє поліпшенню зовнішньоторговельного балансу ($10,6 млрд.). Сьогодні в АПК зосереджено більше половини виробничих фондів, виробляється дві третини товарів народного споживання, працює майже 40% населення. Агропромисловий сектор став локомотивом національної економіки і має значний виробничий потенціал, який повинен реалізуватися завдяки впровадженню імпортозаміщення сільськогосподарських та продовольчих товарів. Впровадження стратегії імпортозаміщення повинно тісно поєднуватись з активізацією процесів модернізації та диверсифікації економіки та підвищенням на цій основі її конкурентоспроможності. Україна може і повинна виробляти товари такої самої якості, як їхні імпортні аналоги. Запобігти ввезенню товарів

необхідно в тих галузях, на яких наша країна традиційно спеціалізується, зокрема у овочівництві, або має умови для відтворення ресурсів та виробничих потужностей, зокрема для виробництва біоресурсів та аквакультури. Для стабілізації розвитку ринку овочевої продукції необхідне втілення, подальша розробка та доопрацювання проектів вдосконалення наявних систем зберігання, збуту продукції, в рибопромисловій галузі – вдосконалення природоохоронних заходів та відновлення біоресурсів. Це дозволить зменшити долю імпортних товарів.

Крім того, перспективи імпортозаміщення в Україні пов'язані з подальшим розвитком експортоорієнтованих галузей, оскільки процес заміщення імпорту спрямований не лише на наповнення вітчизняними товарами внутрішнього ринку, але й на збільшення експорту. Дискусії щодо впровадження політики імпортозаміщення і стимулювання експорту, як правило, охоплюють дві основні проблеми. Перша полягає у визначенні, чи є дані моделі взаємовиключаючими або вони комплементарні. Друга полягає в тому, чи дійсно стимулювання експорту неминуче пов'язане з лібералізацією торгівлі та зниженням ролі держави. Зазвичай вважається, що політика імпортозаміщення і стимулювання експорту є протилежними і взаємовиключними за своєю сутністю та, як правило, представлені в якості альтернативних стратегій розвитку торгівлі. Все більшого визнання отримує припущення, що модель заміщення імпорту і стимулювання експорту не є взаємовиключними альтернативами, а швидше доповнюють одна одну, а модель стимулювання експорту може ефективно працювати і значної лібералізації торгівлі. Виходячи з даної точки зору, політика імпортозаміщення створює передумови для стимулювання експорту, та за певних економічних умов вищезазначені стратегії можуть створювати ефект синергії [3].

Основою механізму стратегії імпортозаміщення в аграрному секторі є створення системи заходів із стимулювання імпортозамінного виробництва, що включають інструменти інноваційної, грошово-кредитної, фіскальної та зовнішньоторговельної політики [4; 5]. До системи тактичних заходів слід включити: зниження ставок при наданні кредитів господарським суб'єктам, що виробляють імпортозамінну продукцію; пільгове оподаткування прибутку, що реінвестується в модернізацію основних фондів; запровадження тимчасового пільгового оподаткування виробництва інноваційної імпортозамінної продукції.

Враховуючи існуючі особливості кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього продовольчого ринку, використання потужного потенціалу сільськогосподарського виробництва та підприємств харчової промисловості України завдяки реалізації стратегії імпортозаміщення, держава та товаровиробники можуть отримати наступні переваги:

– забезпечити продовольчу безпеку країни;

– підвищити рівень задоволення потреб населення у високоякісних, доступних за ціною продуктах харчування;

– створити додаткові робочі місця, забезпечити зайнятість населення, підвищити попит на внутрішньому ринку за рахунок зростання рівня платоспроможності;

– через формування потужного експортного потенціалу забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки на світових ринках, збільшити валютні надходження, покращити платіжний баланс країни;

– збільшити податкові надходження до державного та місцевих бюджетів через зростання обсягів діяльності;

– додати мотивації для подальшого розвитку та підвищення результативності сільськогосподарському виробництву як основному постачальнику сировини;

– сприяти пожвавленню життєдіяльності у сільській місцевості, додатковому припливу робочої сили та іншим позитивним відтворювальним процесам;

– більш повно використати можливості вітчизняного багатопрофільного сільськогосподарського виробництва та харчової промисловості для задоволення внутрішнього ринку, збільшення в експорті питомої ваги продовольчої продукції з високим ступенем переробки.

Висновки. Імпортозаміщення доцільно розглядати як процес нарощування внутрішнього сільськогосподарського та продовольчого виробництва конкурентоспроможних замінників імпорту через реалізацію державної політики структурних зрушень, що відповідають потребам національного ринку та дозволяють збільшувати експорт товарів з високою доданою вартістю і збалансувати торговельний баланс країни. Імпортозаміщення виступає як чинник стійкого економічного зростання, забезпечує усунення загроз фінансових криз та сприяє зменшенню зовнішньої заборгованості країни. Важливою умовою реалізації програми імпортозаміщення в сфері агропромислового сектору є спрямування заміщення імпорту не лише на наповнення вітчизняними товарами внутрішнього продовольчого ринку, але й на реалізацію експортного потенціалу з подальшим розвитком експортоорієнтованого виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 р. № 1130 «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://zakon5.rada.gov.ua/.
3. Співак Р.В. Модель імпортозаміщення та стимулювання експорту: ефект синергії / Р.В. Співак // Збірник наукових праць конференції «Стратегії розвитку постсоціалістичних країн в умовах європейської економічної інтеграції» Одесь-

кого національного університету імені І.І. Мечникова. Ч. 2; за заг. ред. І.А. Ломачинської. – Одеса, 2010. – С. 40–42.
4. Пазізіна С.М. Концептуальні засади політики імпортозаміщення / С.М. Пазізіна // Збірник наукових праць молодих вчених Тернопільського національного економічного університету «Наука молода». – 2011. – № 15–16. – С. 122–125.
5. Жаліло Я.А. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С. 102–111.

УДК 339.13

Добрянська Ю.О.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

П'ясечна А.В.
магістр
Національного університету «Львівська політехніка»

Косар Н.С.
кандидат економічних наук, доцент
Національного університету «Львівська політехніка»

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

RESEARCH OF MODERN FRANCHISING IN UKRAINE AND WORLD

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню аналізу стану українського та світового ринків франчайзингу за сучасних умов. Проаналізовано його стан, структуру та місткість. Охарактеризовано ключових гравців та визначено лідера українського ринку франчайзингу. Визначено проблеми та тенденції розвитку франчайзингу в Україні.

Ключові слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзі, роялті, малий бізнес.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию анализа состояния украинского и мирового рынков франчайзинга в современных условиях. Проанализированы его состояние, структура и емкость. Охарактеризованы ключевые игроки и определены лидеры украинского рынка франчайзинга. Определены проблемы и тенденции развития франчайзинга в Украине.

Ключевые слова: франчайзинг, франчайзер, франчайзи, роялти, малый бизнес.

ANNOTATION

The article investigates the analysis of Ukrainian and world market of franchising in modern conditions. Analyzes its condition, structure and capacity. Characterized key players and identifies the leader of Ukrainian market of franchising. The problems and trends in franchising in Ukraine.

Keywords: franchising, the franchisor, franchisee royalties small business.

Постановка проблеми. Проблеми та перспективи франчайзингу достатньо висвітлено у публікаціях іноземних науковців, проте їм приділяють недостатню увагу у вітчизняних публікаціях. Аналіз вторинної маркетингової інформації свідчить про стрімке зростання франчайзингової форми організації підприємницької діяльності за останні декілька років. Розвиток сучасного бізнесу України відбувається на фоні загострення нестабільної політичної та економічної ситуації, зростання безробіття. Враховуючи усі кризові явища в економіці України, обмеженість бюджетних коштів, відсутність фінансування, а також досконалої системи кредитування та страхування, слід відзначити, що франчайзинг є однією з перспективних форм бізнесу на українському ринку.

Аналізуючи досвід країн з високорозвиненою економікою, можна стверджувати, що франчайзинг є дієвим інструментом, що забезпечує розвиток малого і середнього бізнесу, а це, в свою чергу, позитивно впливає на розвиток економіки країни загалом.

Отже, для того щоб розробити стратегію виведення українського бізнесу зі стану кризи через розвиток малих і середніх підприємств, застосувавши при цьому таку форму організації їх діяльності, як франчайзинг, потрібно проаналізувати сучасний стан ринку франчайзингу України і світу та оцінити тенденції розвитку даної галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями, присвяченими такій формі ділового співробітництва, як франчайзинг, займалися такі зарубіжні вчені, як Ж. Дельта, Ф. Котлер, Ж. Ламбен, М. Мендельсон, С. Шейн. Ці питання висвітлені також у роботах таких вітчизняних науковців як, В.В. Дергачова, Н.А. Ковальчук, О.Є. Кузьміна, О.П. Корольчук, А.К. Костюк, І.В. Рикова, Н.М. Широбокова, В.В. Шкромада, В.І. Ляшенко та ін. Ці публікації розкривають сутність понять «франчайзинг» та «франчайзингові відносини», основні їх особливості, висвітлюють різні підходи до класифікації франчайзингу, окреслюють основні переваги та недоліки бізнесу на умовах франчайзингу тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте змінні фактори маркетингового середовища вимагають постійного аналізу перспектив подальшого розвитку франчайзингу на території України, встановлення факторів, що перешкоджають цьому розвитку.

Мета статті полягає у аналізі сучасного стану українського та світового ринків франчайзингу, дослідженні його структури, основних суб'єктів, а також визначенні проблем та дослідженні тенденцій розвитку франчайзингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Іноземний досвід свідчить, що покращенню економічної ситуації в країнах значно сприяє малий бізнес, який у розвинутих країнах виробляє більше 50% ВВП, в той час як в Україні –

лише близько 15–16% [1]. Становленню малого бізнесу значною мірою сприяє використання франчайзингу.

У США на франчайзинг припадає понад трлн. дол. річних роздрібних продажів і приблизно третина всіх роздрібних транзакцій. За системою франчайзингу працюють понад 320 тис. малих підприємств, і у них працює кожен третій житель США [2, с. 463].

Для країн пострадянського простору, в тому числі й для України, розвиток франчайзингу розпочався з 80-х років минулого століття, у той час як світова практика свідчить про активне використання такого способу здійснення підприємницької діяльності уже понад 150 років, спочатку у таких трьох галузях промисловості США, як автомобілебудування, виробництво напоїв та фармацевтичний бізнес. Пізніше лідерами франчайзингового ринку стали ресторани швидкої їжі [3].

У 2015 р., за даними Franchise Direct, американського сайту номер один за каталогами франшиз, на якому було опубліковано рейтинг (Топ-100), в світі найбільш популярними є франшизи в сфері фаст-фуду та готельного бізнесу. Проте за останніх п'ять років ринок франчайзингу значно розширив сфери своєї діяльності. Окрім готельно-ресторанного бізнесу, він дедалі частіше охоплює інші галузі економіки, такі як виробництво і складання комп'ютерів, відеопрокат, продаж програмного забезпечення для бізнесу, продаж комплектуючих до комп'ютерів та іншої техніки, клінінгові компанії, послуги зв'язку, авторемонт тощо [4]. Розподіл франчайзингового ринку США на початку 2015 р., за даними американської компанії IHS Economics, подано на рис. 1.

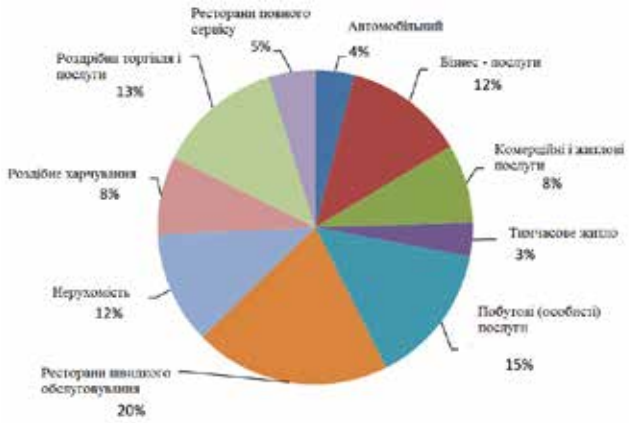


Рис. 1. Структура ринку франчайзингу США за галузями економіки станом на січень 2015 р.

Джерело: розроблено авторами на основі [4]

Активний розвиток франчайзингових організацій призвів до перенасичення ними ринку США, тому франчайзери активно виходять на зарубіжні ринки та шукають нетрадиційні місця розташування на внутрішньому ринку (аеропорти, студентські містечка, лікарні, казино, парки розваг, офіційні установи, стадіони та навіть пароплави) [2, с. 463].

Найбільшу частку ринку франчайзингу США займає категорія ресторанів швидкого обслуговування (20%), проте прогнозується, що до кінця 2015 р. їх кількість значно збільшиться і частка сягне 26% американського ринку франчайзингу. Також передбачається зростання сегменту побутових (особистих) послуг [4].

З-поміж ста найбільш популярних франчайзингових компаній світу в Україні представлені McDonalds, KFC, Hertz, Groupe Auchan та Domino's Pizza, що свідчить про те, що український ринок ще має великий потенціал для подальшого розвитку. Десять найбільш популярних франчайзингових мереж, за даними The Top 100 Global Franchises, подано у таблиці 1. Її аналіз показує, що країною з найбільшою кількістю популярних франчайзингових компаній є США, і перші позиції в рейтингу займають заклади, що належать до сегменту ресторанів швидкого обслуговування.

Таблиця 1

Топ-10 світових франшиз

Ранг	Назва франшизи	Країна походження	Промисловість	Кількість точок
1	SUBWAY	США	Харчова (фаст-фуд)	43787
2	McDonald's	США	Харчова (фаст-фуд)	36000
3	KFC	США	Харчова (фаст-фуд)	18876
4	Burger King	США	Харчова (фаст-фуд)	13000
5	7 Eleven	США	Супермаркет	40000
6	Hertz	США	Дилер, прокат автомобілів	7000
7	Pizza Hut	США	Харчова (піцерія)	34000
8	Ace Hardware Corporation	США	Магазин товарів для дому	4600
9	Wyndham Hotel and Resorts	США	Готель	7500
10	Groupe Casino	Франція	Продуктовий супермаркет	12000

Джерело: розроблено авторами на основі [5]

На рис. 2. подано загальну кількість закладів (ресторанів, готелів чи магазинів) найпопулярніших десяти компаній-франчайзерів світу. Аналіз показує, що кількість відкритих франчайзингових точок не є основним критерієм, за яким формується рейтинг The Top 100 Global Franchises. Окрім кількості відкритих точок, враховуються ще й наступні показники: дохід мережі компаній загалом; стабільність і зрос-

тання; кількість років діяльності на ринку; темпи розширення ринку; передовий досвід у галузі підтримки і навчання франчайзі; екологічна політика; соціальна відповідальність [5].

Франчайзинг визнаний у світі як найбільш прогресивна форма ведення бізнесу. Умови, які він пропонує, вигідні для підприємців, що розпочинають свій бізнес, так як вони суттєво знижують ризик невдачі та втрати коштів. До прикладу, в США лише 5% підприємств, що діють на умовах франчайзингу, зазнають невдачі в перші п'ять років існування, у той час як 90% інших невеликих підприємств банкротують. Частка франчайзингу в роздрібному товарообороті США складає 34%, в Європі – 12% і продовжує зростати. Загалом, окрім США, найбільшої популярності франчайзинг набув також у Франції, Німеччині та Польщі [6].

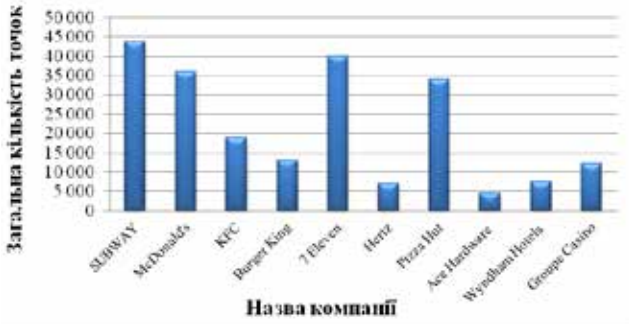


Рис. 2. Загальна кількість закладів та торгових точок Топ-10 світових компаній-франчайзерів
Джерело: розроблено авторами на основі [5]

Аналізуючи ситуацію на українському ринку, слід відзначити динамічний та стабільний розвиток франчайзингу, який є одним із найбільш перспективних видів бізнесу в Україні. Про це свідчать дослідження, проведені фахівцями компанії «Франчайз-Груп». Динаміку розвитку франчайзингу в Україні представлено на рис. 3.

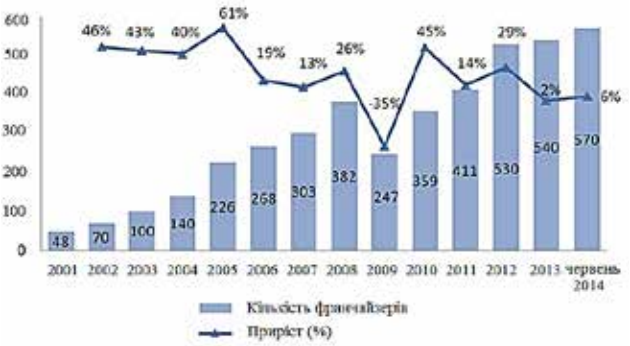


Рис. 3. Динаміка кількості франчайзерів на українському ринку, 2001–2014 рр.
Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Аналіз рис. 3 свідчить, що, незважаючи на те що в Україні розвиток франчайзингу стримується рядом факторів (недосконала законодавча база, брак досвіду, несумлінне ставлення до об'єктів чужої інтелектуальної власності, низький рівень кредитування тощо), з 2010 р. ринок франчайзингу продовжує активно зростати, і в 2014 р. він охоплював близько 570 франчайзерів, як зарубіжних, так і українських, та 23 000 точок (франчайзі) [7].

Еволюційний розвиток ринку франчайзингу в Україні подано у таблиці 2.

Таблиця 2

Еволюційний розвиток франчайзингу в Україні

Показники	2008 р.	2011 р.	2014 р.
1. Кількість франчайзерів	240	480	567
2. Кількість франчайзингових об'єктів	14700	26985	31750
3. Кількість міжнародних франшиз світових брендів в Україні	38	128	187
4. Кількість судових розглядів	25	65	137
5. Приріст попиту на франчайзинг, %	100	230	380

Джерело: розроблено авторами на основі [7]

Зазвичай найбільш прибутковими є ті компанії, що впроваджують на український ринок іноземні франшизи. Причиною цього є висока впізнаваність товарної марки, розкручений бренд, ефективна маркетингова політика тощо. Аналіз літературних джерел свідчить, що середня рентабельність інвестицій за перші 10 років роботи для незалежних підприємств становить близько 300%, а для підприємств – одержувачів франшиз – більше 600% [8, с. 39].

Проте однією з особливостей українського ринку франчайзингу є те, що на ньому переважають мережі вітчизняного походження (відповідно до результатів експертної оцінки Асоціації франчайзингу України). Насамперед це пов'язано з тим, що від вітчизняних підприємств вимагається мінімальна адаптація до умов ринку, що значно спрощує вхід на нього. Ще однією особливістю вітчизняного ринку франчайзингу є те, що на відміну від країн Європи в Україні франчайзинг значного поширення набув у сфері торгівлі [3]. Якщо розглядати структуру ринку франчайзингу України, то громадське харчування займає 30%, роздрібна торгівля – 35%, сегмент послуг складає 22% та 13% – інші галузі. У 2014 р. кількість франшиз сягла понад 600, з яких близько 100 відповідають міжнародним стандартам [9; 10]. Ринок українських франшиз представлений такими відомими брендами, як «Піца Челентано», «Картопляна Хата», «Нью-Йорк Стріт Піца», «Два Гуся», «Наша Ряба», «Чудо Піч», «Наминайко», «Наш Край» тощо.

Всього в Україні, за даними компанії «Франч», зафіксовано 1 186 франчайзингових пропозицій. Найбільшу кількість франшиз зафіксовано в сегменті роздрібної торгівлі – 423 франшизи, на

другому місці – громадське харчування (210) та послуги для бізнесу (151), непогані показники також у сфері краси і здоров'я (75) і дитячих брендів (71 франшиза) [10].

Незважаючи на домінуючу роль в Україні вітчизняних франчайзерів, на території нашої держави представлені також франчайзингові мережі з Росії, Польщі, Нідерландів, Франції, США, Німеччини, Великої Британії та інших країн. Більшу частину іноземних франчайзерів (25% від загальної кількості) складають росіяни. Присутність в Україні іноземних компаній як франчайзерів має певні позитивні наслідки. Функціонування іноземних франчайзерів дозволяє вітчизняним підприємствам з часом перейняти успішний досвід ведення діяльності в умовах франчайзингових відносин, достатній для більш широкого розвитку договірної системи внутрішнього франчайзингу в Україні. Крім того, діяльність іноземних франчайзерів сприяє постачанню на вітчизняний ринок нових товарів і послуг [3].

Перелік найбільш привабливих франшиз в Україні (як вітчизняних, так і іноземних), розмір вступного платежу, роялті, термін окупності проектів подано у таблиці 3.

Лідером – найперспективнішим франчайзинговим проектом у 2015 р. є супермаркет «Наш Край», який відкриває свої точки по всій Україні. На даний момент в Україні відкрито 177 точок, 149 з яких – франчайзингові, 28 – власні. Основною перевагою даної франшизи є відсутність вступного платежу, швидкий термін окупності (від п'яти місяців), невеликі за розміром роялті, що становлять 3,5 €/кв. м торгової площі. Розмір інвестицій для відкриття супермаркету складає від 10000 € [12].

Однією з найвідоміших франшиз, що вже давно існують на ринку громадського харчування України, є «Піца Челентано» та New York Street Pizza. Перевагами даних закладів є відома товарна марка, довіра споживачів та невисокий розмір роялті (1,5–2%). Термін окупності даних франшиз складає в середньому 1–1,5 роки.

Кожного року український ринок франчайзингу поповнюється новими франчайзерами, як вітчизняними, так і зарубіжними. Проте попри загальний розвиток українського ринку, необхідно відзначити і наявність низки проблем, що перешкоджають його розвитку та потребують вирішення юридичних, економічних, організаційних та соціально-психологічних питань. Насамперед ці проблеми пов'язані із [6; 13]:

– необізнаністю вітчизняних підприємців з основними принципами та особливостями ведення бізнесу за умовами франчайзингу;
– невідповідністю міжнародним стандартам;
– відсутністю закону України про франчайзинг;
– відсутністю практики апробації бізнесу;
– відсутністю кваліфікованих кадрів;
– недостатньою кількістю інформації про франчайзинг як метод ведення бізнесу;
– високою вартістю франшизи порівняно з купівельною спроможністю покупців;
– складними умовами та адміністративними бар'єрами для організації та ведення бізнесу.

Висновки. Незважаючи на те що для України поняття франчайзингу є порівняно новим, за останні роки спостерігається значне його зростання. З'являються нові вітчизняні франчайзери, а також закордонні компанії виходять на український ринок.

Таблиця 3

Перелік найбільш привабливих франшиз в Україні та їх характеристика

Назва ТМ франчайзингової мережі	Сфера діяльності	Вступний платіж	Роялті	Термін окупності
«Наш Край»	Торгівля/ Супермаркет	Відсутній	3,5 €/кв. м	Від 5 міс.
«Винахідник»	Діти/Технічна студія	$37500	10 000 грн.	36–40 міс.
Mortimer English Club	Діти/Школа англ. мови	від 90 000 грн.	10–12%	12–18 міс.
Vianor	Шинний центр	$625	5 000 грн./рік	12–36 міс.
«Піца Челентано»	Громадське харчування/ Піцерія	По домовленості	1,5%	30–36 міс.
«Франс. уа»	Громадське харчування	50 000–75 000 грн.	Відсутнє	4–11 міс.
«Булочная № 1»	Хлібопекарня/Булочна	25 000–75 000 грн.	Відсутнє	4–10 міс.
MAFIA	Громадське харчування	1 445 000 грн.	5% на міс	24–36 міс.
Royal Carwash	Автомийка	20 000–70 000 грн.	500 грн./міс	1–3 міс.
«Наминайко»	Громадське харчування	100 грн.	Відсутнє	4–6 міс.
New York Street Pizza	Громадське харчування/ Піцерія	130 000 грн.	2% від обороту	12–24 міс.
«Поехали с нами»	Турагенція	20 000–35 000 грн.	1–2%	10–12 міс.
«Імідж»	Торгівля/Магазин косметики	100 000 грн.	4%	24–30 міс.
Veliki.ua	Послуги для населення	500–1 500 грн.	500–800 грн.	3–18 міс.
Coffee Life	Громадське харчування/ Кав'ярня	250 000 грн.	5% щомісяця	6–36 міс.
Join UP!	Турагенція	8 000 грн.	Залежно від міста	5–7 міс.

Джерело: розроблено авторами на основі [11]

Враховуючи всі недоліки українського ринку франчайзингу, його розвиток відбувається повільніше, ніж у країнах Європи та США. Проте за сучасних кризових умов даний вид бізнесу залишається одним із найперспективніших та найменш ризиковим для українських підприємців, а також дає можливість підвищити конкурентоспроможність вітчизняної економіки і сприяє виходу країни з кризи.

Франчайзинг створює певні вигоди не лише для власників бізнесу, але й для споживачів. Вони отримують доступ до вітчизняних та імпортних товарів та послуг відомих торгових марок, якість яких перевірена досвідом і часом. Проте активне використання франчайзингу в Україні вимагає насамперед реформування законодавчої бази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Костюк А.К. Перспективи розвитку сучасних підприємств на умовах франчайзингу / А.К. Костюк, В.В. Дергачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://probl-economy.kpi.ua/pdf/2014-35.pdf.
2. Маркетинговий менеджмент: [підручник] / [Ф. Котлер, К.Л. Келлер, А.Ф. Павленко та ін.] – К.: Хімджест, 2008. – 720 с.
3. Глушаченко Н.А. Міжнародний франчайзинговий бізнес / Н.А. Глушаченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/8608/1/term%20paper_IE_Glushachenko.pdf.
4. Franchise Business Economic Outlook for 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://emarket.franchise.org/FranchiseBizOutlook2015.pdf.
5. Top 100 Global Franchises – Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.franchisedirect.com/top100globalfranchises/rankings/.
6. Мазуренко В.П. Розвиток франчайзингових відносин у міжнародному бізнесі / В.П. Мазуренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.uran.ua/nvgeci/article/viewFile/21638/19273.
7. Ринок франчайзингу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/uk/page/rynok_franchajjzinga_v_ukraine_i_za_rubezhom.
8. Крикавський Є.В. Маркетингова політика розподілу: [навч. посіб.] / [Є.В. Крикавський, Н.С. Косар, А. Чубала]. – Львів: Видавництво НУ «Львівська політехніка», 2012. – 260 с.
9. Український франчайзинг у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchising.ua/stattya/2506/ukrainskiy-franchayzing-u-2014-roci/.
10. Рынок франчайзинга в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.harved.biz/articles/business/rynok-franchayzinga-v-ukraine.
11. Каталог франшиз [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchisegroup.com.ua/catalog/1.
12. Наш край [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchise.ua/board/read905.html.
13. Галушка Є.О. Особливості та перспективи розвитку франчайзингу в Україні / Є.О. Галушка [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2011/v2/NV-2011-V2_9.pdf.

УДК 333:345

Єніна-Березовська А.О.
кандидат економічних наук
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

FISCAL POLICY IN THE METHODS OF STATE REGULATION OF REGIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання регулювання регіонального розвитку у сфері податково-бюджетної політики. Проаналізовано проблеми взаємодії державних органів влади з органами місцевого самоврядування з податково-бюджетних питань. Систематизовано види фіскальної політики держави. Розглянуто стабілізатори впливу на фіскальну систему регіонів та інструменти впливу на регіональний розвиток.

Ключові слова: регіональний розвиток, податково-бюджетна політика, фіскальна політика, фіскальна система, податково-бюджетні інструменти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы регулирования регионального развития в сфере налогово-бюджетной политики. Проанализированы проблемы взаимосвязи государственных органов власти с органами местного самоуправления по налогово-бюджетным вопросам. Систематизированы виды фискальной политики государства. Рассмотрены стабилизаторы влияния на фискальную систему регионов и инструменты влияния на региональное развитие.

Ключевые слова: региональное развитие, налогово-бюджетная политика, фискальная политика, фискальная система, налогово-бюджетные инструменты.

ANNOTATION

The questions of regulation of regional development in the field of fiscal policy. The problems of the relationship of public authorities to local governments on fiscal issues. Systematized kinds of fiscal policy. We consider the impact of the stabilizers on the fiscal systems of the region and instruments impact on regional development.

Keywords: regional development, tax policy, fiscal policy, fiscal system, fiscal instruments.

Постановка проблеми. Чинна в Україні система місцевого самоврядування сьогодні не відповідає потребам суспільства. Функціонування місцевого самоврядування не спрямовано на реалізацію його головного призначення – створення та підтримки сприятливого життєвого середовища, необхідного для всебічного розвитку людини, надання мешканцям територіальних громад якісних і доступних публічних послуг на основі сталого розвитку дієздатної громади [7].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання змісту бюджетної системи, її складових, а також податково-бюджетної політики та її ролі у регіональному розвитку були предметом дослідження провідних вітчизняних та зарубіжних учених. До них, зокрема, належать Аведян Л.Й. [5], Базилевич В.Д. [6], Бутаков Д.Д. [7], Василик О.Д. [8], Павлюк К.В. [8], Воронова Л.К. [9], Кириленко О.П. [12], Мельник В.М. [13], Юрій С.І. [19] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні регіональна податково-бюджетна політика в Україні переходить у якісно новий вимір розвитку, що, певним чином, викликає труднощі у її реалізації. Теоретико-методологічні засади регіональної податково-бюджетної політики та визначення її пріоритетів на сучасному етапі вивчені недостатньо. Отже, подальші дослідження з питань обґрунтування необхідності побудови власної податково-бюджетної політики на регіональному рівні будуть доцільними.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану та виявленні тенденцій та пріоритетів регіональної податково-бюджетної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвиток місцевого самоврядування, а отже, і регіонального розвитку, визначений одним з найважливіших напрямів державної політики, про що свідчить розробка ряду нормативно-правових актів з питань реформування цієї системи. Так, у грудні 2009 р. ще попереднім урядом було затверджено План заходів щодо реалізації Концепції реформи місцевого самоврядування, в основу якого було покладено обов'язок щодо розробки законопроектів «Про адміністративно-територіальний устрій України», «Про комунальну власність», щодо внесення змін до законів України «Про місцеві державні адміністрації» та «Про місцеве самоврядування в Україні» та ін. [1]. На виконання цього розпорядження було розроблено Мінрегіонбудом Концепцію реформи місцевого самоврядування [7], згідно з якою перед місцевим самоврядуванням постали проблеми, які потребують ефективного та швидкого реагування: економічна неспроможність більшості територіальних громад щодо здійснення власних і делегованих повноважень; недостатність ресурсів у бюджетах розвитку територіальних громад для інвестицій в інфраструктуру; криза комунальної інфраструктури; криза кадрової політики та ін.

Пізніше з метою забезпечення взаємодії органів державної влади та органів місцевого самоврядування у вирішенні питань реалізації

державної регіональної політики, проведення адміністративно-територіальної реформи, подолання міжрегіональних диспропорцій, забезпечення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості було видано Указ Президента України «Про раду регіонів», на підставі якого було затверджено відповідне положення [4].

А у вересні 2010 р. на виконання Указу Президента України було надано Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про поглиблення взаємодії місцевих органів виконавчої влади та асоціацій органів місцевого самоврядування» [2] та про «Деякі питання реформи місцевого самоврядування» [3].

Проте розширення функцій і повноважень органів місцевого самоврядування, яке відбулося протягом останніх років, не супроводжується адекватним збільшенням обсягів фінансових ресурсів, що надходять у їх розпорядження. Незначними залишаються власні доходи, зокрема, у вигляді надходжень від місцевих податків і зборів. Ні попередня система оподаткування, ні кардинальні зміни, яких вона зазнала з набуттям чинності положень Податкового кодексу України, не дають можливості використання інституту місцевих податків і зборів як потужного джерела поповнення місцевих бюджетів, що на перший план ставить питання кардинального реформування системи місцевого оподаткування.

І хоча з прийняттям ПКУ, нормами якого було скасовано ряд неефективних податків та зборів, а з прийняттям Бюджетного кодексу України здійснено перерозподіл бюджетних надходжень на користь місцевих бюджетів, проблема зміцнення фінансової основи місцевого самоврядування та підвищення рівня самодостатності місцевих бюджетів та регіонів взагалі, залишається невирішеною.

Розвиток сучасних трансформаційних процесів, пов'язаних зі становленням в Україні ринкової моделі господарювання, загострює необхідність пошуку перспективних напрямів посилення фіскального значення місцевих податків. Особливо враховуючи те, що система фінансування виробничої та соціальної інфраструктури, комунально-побутового обслуговування населення, здійснення заходів з благоустрою територій, забезпечення санітарного та екологічно чистого навколишнього природного середовища та ряду інших заходів здійснюється за участю місцевих органів влади. Недостатність коштів у бюджетах територіальних громад призводить до неефективного виконання покладених на місцеві органи самоврядування функцій з фінансування вищевказаних заходів. Тому реформування місцевого оподаткування та, таким чином, розвитку регіонів України дедалі стає ще більш актуальним.

В умовах побудови в Україні демократичного суспільства та успішного функціонування ринкового механізму залишається важливим і пріоритетним напрямком забезпечення ефективного дієвого фіскального регулювання процесів формування доходів бюджетів регіонів. Цей напрямок повинен бути спрямований на використання стимулюючих правових інструментів, їх розподіл і здійснення видаткових повноважень. Головне призначення фіскальних доходів бюджетів регіонів полягає не лише в їх мобілізації, а й забезпеченості фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Наявність ефективного фіскального регулювання доходів бюджетів локального рівня і забезпечення їх розширеного відтворення є підтвердженням розвитку економіки регіону. Доходи місцевих бюджетів виступають основою фіскальної стабільності адміністративно-територіальної одиниці.

Фіскальна політика – це вплив уряду на економіку через оподаткування, формування обсягу й структури державних видатків з метою забезпечення належного рівня зайнятості, запобігання й обмеження інфляції та згубного впливу циклічних коливань [6, с. 690]. Крисоватий А.І. розглядає фіскальну політику як регулювання державних видатків та податкових надходжень для забезпечення повної зайнятості, стабільності цін та економічного зростання, а також як вплив держави на економічну кон'юнктуру шляхом зміни системи оподаткування і державних витрат [18]. Юрій С.І. трактує поняття «фіскально-податкова політика» як діяльність держави у сфері запровадження, правового регламентування та організації справляння податків й податкових платежів до централізованих фондів грошових ресурсів [19, с. 46]. Авадян Л.Й. під фіскальною політикою розуміє «…процес змін у системі оподаткування та урядових видатках, що здійснюється з метою зменшення коливання ділових циклів, сприяння швидкому зростанню економіки з високою зайнятістю та без високої неконтрольованої інфляції. Так, якщо країні загрожує глибока затяжна рецесія, то вона має використовувати не лише монетарну політику з метою стимулювання інвестицій, а й змінювати фіскальну політику, тобто зміну податків і урядових видатків з метою досягнення належних обсягів виробництва та рівня цін. Отже, фіскальна політика, що має справу з податками і урядовими видатками, в поєднанні з монетарною політикою має на меті забезпечення високих темпів економічного зростання з належною зайнятістю населення та стабільними цінам» [12, с. 275].

Важливим інструментом впливу на економіку й соціальну сферу є фіскальна політика місцевих органів влади. Місцеві органи влади мають право, в рамках, визначених законодавством, встановлювати місцеві податки і збори [15, с. 80].

Кейнсіанська теорія доводить необхідність створення «ефективного попиту» у вигляді

умов забезпечення реалізації виробленої продукції через вплив різних методів державного регулювання.

Згідно з теорією Кейнса Дж.М., податки діють в економічній системі, як «вбудовані механізми гучності». Високі прогресивні податки, на його думку, відіграють позитивну роль. Будучи невід'ємною частиною бюджету, ця економічна категорія впливає на збалансованість в економіці.

Так, зниження податкових надходжень зменшує доходи бюджету та загострює економічну нестабільність. А податки, як «вбудований стабілізатор». знищують ці процеси: під час економічного підйому оподатковувані доходи зростають повільніше, ніж податкові доходи, а при кризі податок зменшується швидше, ніж доходи [11].

Роль податково-бюджетної політики держави в захисті національних інтересів на глобальному ринку важко переоцінити, особливо в умовах, коли українська економіка подає ознаки пожвавлення на фоні перерозподілу наявних фінансових ресурсів через міжнародні боргові зобов'язання. Разом з тим можливості державних витрат дуже обмежені, оскільки вони зумовлюються доходами економічних агентів і податковою базою. Такий факт підкреслює важливість раціоналізації режимів оподаткування і «витягування» доходів юридичних і фізичних осіб з тіні. На цьому шляху велику роль відіграє державна стратегія щодо оподаткування прибутків, яку доцільно будувати на стимулюванні та добровільності. Треба зауважити, що мультиплікативний ефект від зниження податків є слабшим, ніж від збільшення державних витрат. Це є наслідком сильнішого впливу державних витрат на сукупний дохід і сукупне споживання. Саме така різниця є визначальною при виборі інструментів податково-бюджетної політики [9, с. 17]. Якщо її сфокусовано на розширенні державного сектора економіки, то для подолання циклічного спаду збільшуються державні витрати (що зумовлює сильний стимулюючий ефект), а для стримування інфляційного ефекту підвищуються податки (що є відносно м'яким обмежувальним заходом). Якщо фіскальну політику сфокусовано на обмеженні державного сектора економіки, то у фазі циклічного спаду знижуються податки, що дає відносно незначний стимулюючий ефект; у фазі циклічного піднесення зменшуються державні витрати – це дозволяє відносно швидко знизити рівень інфляції.

Недискреційна фіскальна політика (автоматична зміна рівня зайнятості населення, обсягів виробництва і темпів інфляції внаслідок циклічних коливань сукупного доходу) допускає автоматичне збільшення (зменшення) чистих податкових надходжень до бюджету. При дискреційній фіскальній політиці для стимулювання сукупного попиту у період спаду створюється дефіцит державного бюджету (внаслідок збільшення державних витрат або зниження податків); відповідно, в період піднесення економіки цілеспрямовано створюється бюджетний надлишок [9, с. 17].

Фіскальній системі властиві як внутрішні автоматичні, так і дискреційні стабілізатори [10, с. 27]. Внутрішні автоматичні стабілізатори діють незалежно від заходів владних структур. В умовах рецесії автоматичні стабілізатори протидіють зниженню цін, а в умовах інфляції – їх підвищенню.

Автоматичні стабілізатори діють перш за все через зміни в податкових надходженнях. Якщо доходи фізичних і юридичних осіб зменшуються, то знижуються і податкові надходження. В інфляційні періоди збільшення податкових надходжень зменшує особисті доходи, стримує споживчі видатки, скорочує сукупний попит і уповільнює зростання заробітної плати і цін. Теперішня податкова система України має високий ступінь автоматичної гнучкості.

На відміну від автоматичних стабілізаторів, дискреційна політика з метою зміни структури податково-бюджетної системи передбачає прийняття відповідних законів. Основними знаряддями дискреційної фіскальної політики є зміни ставок оподаткування [8, с. 29]. З метою запобігання зменшенню використовуваного доходу, глибокій рецесії дискреційна фіскальна політика потребує тимчасового скорочення ставок оподаткування. Зміна ставок оподаткування може як стимулювати зростання економіки, так і уповільнювати її. Мова йде про реакцію з боку споживачів на зміну ставок оподаткування – зниження податків заохочує населення підвищувати витрати. І, навпаки, підвищення ставок оподаткування супроводжується їх зменшенням.

Податково-бюджетна політика регіонів в багатьох країнах є важливим інструментом впливу на розміщення продуктивних сил, розвиток депресивних територій, впровадження у виробництво досягнень науково-технічного прогресу. Створюючи особливі або пільгові режими оподаткування, місцева влада залучає додаткові інвестиції, сприяє новому будівництву, розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, створенню спеціальних економічних зон та зон промислового будівництва. Досвід інших країн показує, що чим менше розвинута та чи інша територія, тим більші податкові пільги надають їй органи влади. Досить часто у створенні сприятливих фінансових умов для розвитку депресивних територій бере участь держава. Систему таких пільг називають преференціями. Формами преференцій є особливі бюджетні режими, податкові канікули, особливі режими валютного регулювання та візові режими. На жаль, роль і значення податково-бюджетної політики регіонів для розвитку економіки в Україні поки що залишаються вкрай незначними.

Місцеві податки і збори, які є основним доходним джерелом місцевої влади, в Україні відіграють незначну роль.

Отже, податково-бюджетна політика – це вплив уряду на економіку країни через оподаткування, що здійснюється шляхом формування доходів бюджетів та понесення видатків у формі фінансування соціально-економічних потреб суспільства. Така політика є складовою і невід'ємною частиною соціально-економічних та фінансових трансформацій, що здійснюються в Україні. Вона може відбуватися через вирівнювання фінансового забезпечення розвитку територій, поєднуючи діяльність центральних органів влади та органів місцевого самоврядування. Процес розвитку важелів податково-бюджетної політики охоплює як періоди централізації влади і, відповідно, податкових відносин, так і періоди розвитку місцевого самоврядування.

Податково-бюджетна політика виражається в системі форм і методів мобілізації фінансових ресурсів держави, тобто через політику державних доходів, їх розподілу через політику державних видатків. Оскільки така політика є реалізацією фіскальних інтересів держави і, зокрема, регіонів, потрібні ефективні методи фіскального регулювання бюджетів.

На думку вчених, державне фінансове регулювання – це система регламентування розподільних відносин у суспільстві в цілому і суб'єктів господарювання. Функціонування системи державного фінансового регулювання податково-бюджетної системи забезпечується за допомогою фінансових інструментів: податків, внесків і відрахувань, субсидій та дотацій. Податки, податкові платежі і збори відображають місце бюджету в складі фінансового механізму. Саме вони відіграють важливу роль у фінансовому вирівнюванні. Це обумовлено сутністю податків та їх функціями – фіскальною і регулюючою [16].

Зокрема, Крисоватий А.І. [18] вважає, що держава, задовольняючи інтереси суспільства в різних сферах життєдіяльності, виробляє та впроваджує відповідну економічну, соціальну, екологічну, демографічну політику.

Засобом взаємодії об'єкта та суб'єкта державного регулювання соціально-економічних процесів є фіскальні механізми. Визначивши свою податково-бюджетну політику, держава визначає напрямок розвитку, стратегію і тактику досягнення поставленої мети. Ось чому державне податкове регулювання має чітке спрямування на вирішення конкретних завдань і програм [16]. Податки можуть бути не лише джерелом наповнення бюджетів усіх рівнів, а й інструментом регулювання тих чи інших соціально-економічних процесів – перерозподілу доходів між членами суспільства, стимулюванням окремих видів господарської діяльності та обмеження розвитку інших тощо. Регіональну фіскальну політику треба розглядати як різновид регіональної економічної політики, як сукупність дій регіональних органів державного регулювання для забезпечення функцій держави на рівні регіону [16]. Прийняття фіскальних рішень стосовно дохідної частини бюджетів регіонів має бути покладене на органи місцевого самоврядування, яким передаються певні права на оподаткування.

Однією із причин надання органам місцевого самоврядування певної податково-бюджетної самостійності є прагнення сприяти підвищенню їх відповідальності за наслідки своїх рішень. Фіскальна відповідальність органів місцевого самоврядування є настільки дієвим засобом, наскільки видатки органів місцевого самоврядування фінансуються з власних джерел доходів. У цьому контексті фіскальна відповідальність означає: наслідки збільшення видатків на місцевому рівні відчуватимуться місцевим електоратом як через оподаткування, так і через запровадження плати за користування суспільними послугами. Для реалізації раціонального бюджетного вибору необхідно мати достатню кількість альтернатив у сфері фіскального регулювання доходів бюджетів локального рівня. Одна з них полягає у передачі органам місцевого самоврядування баз оподаткування і права самостійно вирішувати, яким чином їх використовувати. Дана альтернатива передбачає не лише ухвалення рішень на місцевому рівні, але й передачу органам місцевого самоврядування функцій стягнення і управління податками. Інша схема передбачає застосування менш радикальної форми – база оподаткування й право встановлення ставок податків передаються органам місцевого самоврядування, а управління податковими надходженнями здійснюється централізовано [13].

Таким чином, державне регулювання регіонів засобами податково-бюджетної політики можна визначити як сукупність різноманітних важелів та інструментів законодавчого, виконавчого і контрольного характеру, за допомогою яких держава та органи місцевого самоврядування створюють ефективну фінансову політику в сфері забезпечення і задоволення соціально-економічних та суспільних потреб кожного регіону України.

Визначаючи поняття «фіскальне регулювання дохідної бази» місцевих бюджетів, необхідно взяти до уваги значимість бюджетів регіонів у суспільно-економічних відносинах, пов'язаних з розподілом і перерозподілом ВВП і національного доходу; системний підхід до сукупності різноманітних важелів та інструментів, за допомогою яких органи місцевого самоврядування створюють ефективну податково-бюджетну політику в сфері забезпечення й задоволення соціально-економічних та суспільних потреб кожного регіону України, та фінансове забезпечення соціально-економічних програм. Враховуючи вищеназване, слід розуміти, що «фіскальне регулювання дохідної бази» місцевих бюджетів – це сукупність різноманітних важелів та інструментів, за допомогою яких держава та органи місцевого самоврядування реалізують політику в сфері формування та

наповнення доходів місцевих бюджетів за рахунок податків і зборів. Отже, фіскальне регулювання доходів місцевих бюджетів виражає економічні відносини, що виникають між органами місцевого самоврядування та підприємствами, організаціями і громадянами в процесі планування бюджетного фонду адміністративно-територіального формування. Формою прояву цих економічних відносин є податкові платежі підприємств, організацій і населення в бюджети, а їхнім матеріально-речовим втіленням є кошти, що мобілізуються в «бюджетний кошик» адміністративної територіальної одиниці регіону. Склад фіскальних бюджетних доходів, форми мобілізації коштів до бюджету залежать від системи та методів господарювання, діючої системи оподаткування, а також вирішуваних суспільством економічних завдань.

У наукових працях зарубіжних авторів сформульовано два основні критерії, за допомогою яких можна визначити рівень бюджетної системи відповідно тих чи інших доходних джерел [14]:

1) ефективність управління. Оподаткування окремих податкових баз повинне здійснюватися тими рівнями бюджетної системи, які володіють найбільш повною інформацією про їхню величину. Наприклад, у випадку з податком на прибуток підприємств найбільш точні відомості про розмір прибутку, одержаного нею в різних регіонах країни і за кордоном, мають центральні органи. У випадку з податком на майно інформаційна перевага належить місцевій владі, оскільки їй простіше оцінити вартість майна. Тому податок на прибуток має встановлювати центральна влада, а майновий – місцева;

2) відповідність дохідних джерел витратним повноваженням. Податковий інструмент, призначений для здійснення податкової політики, повинен бути наданий у розпорядження того рівня бюджетної системи, який проводить цю політику. Прогресивні перерозподільні податки, стабілізаційні інструменти й податки на природні ресурси за цим критерієм повинні встановлюватися на центральному рівні та поступати у федеральний бюджет, в той час як плата за проїзд регіональними дорогами має визначатися на рівні регіону і поступати до місцевого бюджету.

На думку зарубіжних вчених, розподіл дохідних джерел між рівнями бюджетної системи повинний базуватися на таких принципах [14]:

1) прогресивні перерозподільні податки (наприклад, прогресивний прибутковий податок, а в Україні це податок на доходи фізичних осіб) повинні збиратися централізовано. Якщо такі податки вводитимуться на децентралізованому рівні, а їх ставки будуть відмінні за територіями, то і у бідних, і у багатих верств населення з'являються стимули до міграції;

2) органи влади децентралізованого рівня повинні уникати податків, які мають мобільну базу. Децентралізоване управління малими видами податків (для України це місцеві податки і збори) може призвести до переміщення податкової бази та викривлення ринкової поведінки виробників і споживачів;

3) якщо податкова база розподілена між територіями вкрай нерівномірно, то малі податки повинні збиратися централізовано;

4) доходи від платних послуг, що надаються бюджетними установами, прийнятні як джерело доходів для бюджетів усіх рівнів, але більше всього – для децентралізованого рівня бюджетної системи. Розмір платежу, як правило, відповідає вартості наданої послуги, що сприяє ефективному розподілу ресурсів;

5) децентралізовані бюджети не повинні наповнюватися за рахунок податків, котрі «експортуються» в інші регіони, тобто сплачуються їх жителями. Прикладом такого податку може бути муніципальний податок з продажу (муніципалітету, який є туристичним центром). Цей податок значною мірою сплачується населенням інших муніципалітетів, які не споживають локальних суспільних благ великою кількістю. Вони фактично субсидують місцевий бюджет, тобто відбувається перерозподіл ресурсів на користь населення муніципалітету.

Наведені вище принципи розподілу дохідних джерел між рівнями бюджетної системи є універсальними. Аналіз податкових систем показує, що ці принципи значною мірою реалізуються і в Україні. Кириленко О.П. трактує доходи місцевих бюджетів як доходи, що складаються з власних і закріплених надходжень, перелік яких визначений на тривалу перспективу, що повинно створити необхідні передумови для здійснення перспективного планування доходів бюджету [12].

Надходження власних доходів не враховується при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам. Закріплені доходи місцевих бюджетів становлять основу визначення податкової спроможності території, а їх обсяги впливають на розміри бюджетних трансфертів, які надають місцевим бюджетам з державного бюджету України [17, с. 447].

Юрій С.І. [19] поділяє доходи місцевих бюджетів на закріплені та регулюючі. Закріпленими вважаються такі доходи, які в законодавчому порядку повністю закріплюються за певним бюджетом, не підлягають передачі до бюджетів нижчого рівня або частково закріплюються за бюджетами вищого рівня і у певному обсязі підлягають передачі до бюджетів нижчого рівня.

Вищевикладене дозволяє зробити висновок, що дохідна частина бюджетів регіонів повинна формуватися в першу чергу за рахунок оподаткування іммобільних податкових баз і платежів за послуги, що надаються бюджетними установами, тоді як доходи бюджетів вищого рівня повинні формуватися за рахунок доходів, що мають виражену перерозподільну природу (прогресивний прибутковий податок).

Висновки. Зміцнення позицій регіону має базуватися на формуванні самодостатності, в тому числі фінансової податкової; самозабезпеченості (наявність та підвищення ефективності використання потенціалу регіону) та автономії місцевих бюджетів в межах розширення повноважень та відповідальності. Умовами досяжності цих цілей є децентралізація податково-бюджетних відносин між центром та регіонами; мотивація органів місцевого самоврядування до активізації діяльності з підвищення ефективності використання стратегічного потенціалу регіону на принципах фіскального федералізму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 6 вересня 2010 р. № 1797-р «Про поглиблення взаємодії місцевих органів виконавчої влади та асоціацій органів місцевого самоврядування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1797-2010-%D1%80.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 вересня 2010 р. № 1910-р «Деякі питання реформи місцевого самоврядування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1910-2010-%D1%80.
4. Указ Президента Украины № 533/2010 «О Совете регионов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.president.gov.ua/ru/documents/10849.html.
5. Аведян Л.Й. Напрями вдосконалення процесу управління економічним і соціальним розвитком регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789.pdf.
6. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Макроекономіка: [підручник] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич; за ред. В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2004. – 790 с.
7. Бутаков Д.Д. Местные бюджеты стран – членов СЭВ / Под ред. Д.Д. Бутакова. – М.: Финансы и статистика, 1980. – 147 с.
8. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: [підручник] / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К.: Центр учбової літератури, 2004. – 544 с.
9. Воронова Л.К. Фінансове право України / Л.К. Воронова. – К.: Прецедент; Моя книга, 2006. – 448 с.
10. Державний бюджет України / [С.І. Юрій, Й.М. Бескид, І.В. Плішко]. – Тернопіль: ЦМДС, 1998. – 277 с.
11. Європейська хартія місцевого самоврядування [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://conventions.coe.int/Treaty/EN/ Treaties/PDF /Ukrainian/122-Ukrainian.pdf.
12. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 200. – 165 с.
13. Мельник В.М. Адміністрування податків в історичній ретроспективі / В.М. Мельник // Фінанси України. – 2005. – № 10. – С. 42–50.
14. Мечинський О. Теоретичні основи організації і функціонування бюджетів місцевого самоврядування в Україні / О. Мечинський // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. – 2000. – № 3. – С. 238–244.
15. Пархоменко В. Проблеми місцевого самоврядування в Україні 1990-х років / В. Пархоменко. – К.: Українська книга, 1999. – 252 с.
16. Піхоцький В.Ф. Місцеві податки і збори у проекті Податкового кодексу / В.Ф. Піхоцький // Вісник податкової служби України. – 2003. – № 3. – С. 29–33.
17. Податки / Під ред. Д.Г. Черника. – М.: Фінанси і статистика. – 1995. – 400 с.
18. Регіональна фіскальна політика: теоретичні засади та практичні домінанти реалізації в Україні: [монографія] / [А.І. Крисоватий, С.Д. Герчаківський, М.Р. Ібрагімов та ін.]; за ред. А.І. Крисоватого. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 401 с.
19. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій. – К.: Вид-во НІОС. 2000. – 400 с.

УДК 338.27

Жадан Т.А.
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

THE BASIC STAGES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF THE STATE SUPPORT FAT-AND-OIL INDUSTRY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вітчизняний досвід державної підтримки олійно-жирової галузі після набуття незалежності України. Виділено три етапи її становлення та розвитку: перший – 1991–1998 рр., другий – з 1999 р. по 15.05.2008 р., третій – з 16.05.2008 р. по теперішній час. На кожному етапі охарактеризовано вплив інструментів державної підтримки на розвиток олійно-жирової галузі України. Виділено проблеми використання інструментів державної підтримки олійно-жирової галузі України на сучасному етапі її розвитку.

Ключові слова: олійно-жирова галузь, державна підтримка, цінове регулювання, фінансова підтримка, державні закупівлі, податкове стимулювання, інструменти митно-тарифного та нетарифного регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен отечественный опыт государственной поддержки масложировой отрасли после получения независимости Украины. Выделены три этапа ее становления и развития: первый – 1991–1998 гг., второй – с 1999 г. по 15.05.2008 г., третий – с 16.05.2008 г. по настоящее время. На каждом этапе охарактеризовано влияние инструментов государственной поддержки на развитие масложировой отрасли Украины. Выделены проблемы использования инструментов государственной поддержки масложировой отрасли Украины на современном этапе ее развития.

Ключевые слова: масложировая отрасль, государственная поддержка, ценовое регулирование, финансовая поддержка, государственные закупки, налоговое стимулирование, инструменты таможенно-тарифного и нетарифного регулирования.

ANNOTATION

The article considers the national experience of state support for fat-and-oil industry in the after independence Ukraine period. Three stages of formation and development of state support had been allocated: the first stage – 1991–1998, the second stage – from 1999 on 15.05.2008, the third stage – from 16.05.2008 to the present. Influence of instruments of the state support on fat-and-oil industry of Ukraine had been researched at each stage. The problems of using instruments of state support for the fat-and-oil industry in Ukraine had been allocated at the present stage of its development.

Keywords: fat-and-oil industry, state support, price regulation, financial support, public procurement, tax incentives, instruments tariff and nontariff regulation of foreign trade.

Постановка проблеми. Поглиблення кризових явищ в економіці України, які характеризуються високими темпами інфляції, різким падінням купівельної спроможності населення, спадом промислового виробництва, падінням ВВП, скороченням притоку прямих іноземних інвестицій та експорту товарів і послуг, потребує прискореного розвитку базових і перспективних галузей вітчизняної економіки, серед яких важливе місце належить олійно-жирової галузі України.

Олійно-жирова галузь, демонструючи динамічний розвиток протягом останніх років, є надійним фундаментом зміцнення продовольчої безпеки країни, базисом розширення її експортного потенціалу, джерелом надходження валютної виручки до державного бюджету, обсяги якої за 2006–2014 рр. зросли в 4,4 рази – до 4,8 млрд. дол. США, та покриття дефіциту платіжного балансу України за рахунок позитивного сальдо зовнішньої торгівлі, яке за цей період збільшилось в п'ять разів – до 4,5 млрд. дол. США. Незважаючи на втрату значної частини промислового та експортного потенціалу на анексованій території АР Крим та у ході збройного конфлікту на Донбасі, олійно-жировій галузі у 2014 р. вдалося зберегти лідируючі позиції у світовому експорті соняшникової олії з часткою ринку 60% і географією поставок до 112 країн світу.

Зростаюча роль олійно-жирової галузі у подоланні кризового стану та відновленні економічного зростання національної економіки України вимагає формування дієвої системи її державної підтримки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку теорії та практики державної підтримки окремих галузей та секторів економіки присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як О. Бородіна, М. Булат, О. Гудзь, А. Діброва, М. Кизим, С. Киризюк, А. Митин, Б. Пасхавер, В. Хаустова, О. Шубравська, В. Шумейко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте поза увагою науковців залишаються питання щодо формування ефективного механізму державної підтримки олійно-жирової галузі України.

Мета статті полягає у виділенні основних етапів становлення державної політики підтримки олійно-жирової галузі після набуття незалежності України, визначенні її ключових інструментів та характеристиці їх впливу на розвиток олійно-жирової галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз становлення державної політики підтримки олійно-жирової галузі після набуття незалежності України дозволив виділити три

етапи її розвитку: перший – 1991–1998 рр., другий – з 1999 р. по 15.05.2008 р., третій – з 16.05.2008 р. по теперішній час (рис. 1).

На першому етапі (1991–1998 рр.) свого становлення політика підтримки олійно-жирової галузі спрямувалася на її кардинальну реорганізацію, суть якої зводилася до роздержавлення та приватизації державних підприємств галузі, зміни форм власності та господарювання. Цей період характеризувався глибокою платіжною

Методи та інструменти державного регулювання та підтримки розвитку олійно-жирової галузі		I етап (1991 - 1998 рр.)	II етап (з 1999 р. по 15.05.2008 р.)	III етап (з 16.05.2008 р. по теперішній час)
	Правові	1. Закони України «Про власність», «Про підприємництво», «Про господарські товариства», «Про приватизацію державного майна», «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР, «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.1997 р. № 468/97-ВР. 2. Декрети КМУ «Про вивізне (експортне) мито у 1993 році», «Про Єдиний митний тариф України», «Про квотування і ліцензування експорту товарів (робіт, послуг)», «Про стандартизацію і сертифікацію». 3. Постанови КМУ «Про внесення змін до ставок ввізного мита на окремі види товарів», «Про перелік товарів (продукції, робіт, послуг), експорт яких забороняється за бартерними (товарообмінними) операціями»	1. Закони України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур», «Про внесення змін до деяких законів України» від 21.06.2001 р. № 2555-III; 2. Законодавча база національної системи технічного регулювання: Закони України «Про стандартизацію» від 17.05.2001 р. № 2408-III, «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01.12.2005 р. № 3164-IV, «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-III та інші. 3. Постанови КМУ «Про затвердження Порядку декларування зміни оптово-відпускних цін на продовольчі товари», «Про затвердження обсягів квот на олію соняшникову та насіння соняшнику, експорт яких підлягає ліцензуванню до 1 липня 2008 р., та порядку видачі ліцензій»	1. Закони України «Про внесення змін до Закону України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 07.07.2005 р. № 2773-IV, «Про внесення змін до деяких законів України щодо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції»від 04.06.2009 р. № 1447-VI. 2. Постанова КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів» від 11.08.2010 р. № 794. 3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI
	Адміністративні	1. Інструменти нетарифного регулювання експорту (імпорту) ОЖП: - 1993 р. - запроваджені квоти і ліцензії на експорт насіння соняшнику, рапсу; муки і шроту із насіння олійних культур; жирів і олій рослинного походження; - 1997 р. – встановлено порядок нетарифного регулювання імпорту олійної сировини та продуктів її переробки (обов'язкова сертифікація, санітарно-епідеміологічний, радіологічний контроль); - 1998 р. - заборонено експорт насіння соняшнику та олії соняшникової за бартерними операціями. 2. Стандарти, технічні умови, технологічні регламенти, інструкції на виробництво ОЖП та контроль її якості.	1. Інструменти нетарифного регулювання: - 2001 р. - заборонено вивезення з митної території України насіння соняшнику, що використовувалось в операціях з давальницькою сировиною у ЗЕВ; - 22.03.2008-01.07.2008 рр. - введені квоти на експорт соняшникової олії у розмірі 300 тис. т та насіння соняшнику 1 тис. т.; встановлено порядок видачі ліцензій на експорт олії соняшникової та насіння соняшнику і розподілу квот. 2. Контроль за цінами - з 2007 р. запроваджено обов'язкове декларування суб'єктами господарювання ОЖГ зміни оптово-відпускних цін на соняшникову олію. 3. Стандарти, технічні умови, технологічні регламенти, інструкції на виробництво ОЖП та контроль її якості.	1. Інструменти нетарифного регулювання: 1.1 імпорту олійно-жирової продукції: - заборона ввезення ОЖП без маркування державною мовою України; - радіологічний контроль; - обов'язкова сертифікація; - наявність міжнародного санітарного сертифікату і т.д.; 1.2 експорту олійно-жирової продукції: - заборона бартеру; - радіологічний контроль; - сертифікат на вміст радіоактивних речовин і т.д. 2. До об'єктів державного цінового регулювання включено соняшникову олію (з 2009 р.). 3. Стандарти, технічні умови, технологічні регламенти, інструкції на виробництво ОЖП, контроль її якості та безпечності.
	Економічні	1. Інструменти тарифного регулювання експорту (імпорту) олійно-жирової продукції: - 1993 р. – встановлено вивізне (експортне) мито на насіння льону – 10%, ріпаку, соняшнику; жири і масла рослинного походження – 30%; - 1993 р. – запроваджено ввізне (імпортне) мито на: сою за ставкою (пільгова / повна – 5/10%); насіння льону, рапсу, соняшнику – 2/5%; олію соєву, ріпакову, соняшникову та її фракції, маргарини – 10/20%; - 1994 р. – скасовано експортне мито на насіння льону, ріпаку, соняшнику, жири і олії рослинного походження; - 1996 р., 1997 р. – введені нові, вищі ставки ввізного мита на імпорт олійного насіння та олійно-жирову продукцію. 2. Знижено податкове навантаження на суб'єктів господарювання ОЖГ: 1995 р. – знижено ставку ПДВ з 28% до 20%; 1997 р. – зменшено нарахування на фонд заробітної плати до соціальних фондів з 51 до 47,5%	1. Інструменти тарифного регулювання експорту (імпорту) олійно-жирової продукції: - ввізні (імпортні) мита на олійно-жирову продукцію; - 30.09.1999–11.07.2001 рр. – встановлено вивізне (експортне) мито на насіння соняшнику 23%; - 11.07.2001–16.05.2008 рр. – знижено вивізне (експортне) мито на насіння соняшнику до 17%. 2. Знижено податкове навантаження на суб'єктів господарювання ОЖГ: - 01.01.2004 р. – зниження ставки податку на прибуток з 30% до 25%; - 2007 р. – зменшено розмір відрахувань до соціальних фондів з фонду оплати праці до 37,5%; - запроваджено пропорційне оподаткування доходів громадян: 01.01.2004-31.12.2006 – 13%; з 01.01.2007 – 15%	1. Інструменти тарифного регулювання експорту (імпорту) олійно-жирової продукції: - ввізні (імпортні) мита на олійно-жирову продукцію; - щорічне зниження на 1% експортного мита на насіння соняшнику: 16.05.2008–01.01.2009 рр. – 14%; 01.01.2009–01.01.2010 рр. – 13%; 01.01.2010–01.01.2011 рр. – 12%; 01.01.2011–01.01.2012 рр. – 11%; з 01.01.2012 р. – 10%. 2. Запровадження у 2010 р. фінансово-кредитної підтримки суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі через механізм здешевлення кредитів та компенсацію лізингових платежів. 3. Податкове стимулювання: - знижено ставки податку на прибуток: 01.04.2011–31.12.2011 рр. – 23%; 01.01.2012–31.12.2012 рр. – 21%; 01.01.2013–31.12.2013 рр. – 19%, 01.01.2014–31.12.2015 рр. – 18%; - 2011 р. – зменшено кількість податків та зборів (загальнодержавних з 29 до 18, місцевих – з 14 до 5); - 01.03.2011 р. запроваджено порядок автоматичного відшкодування ПДВ; - нульова ставка ПДВ при експорті олійно-жирової продукції; - ПДВ за ставкою 20% при імпорті олійно-жирової продукції

Рис. 1. Основні етапи становлення та розвитку державної політики підтримки олійно-жирової галузі України

Джерело: власна розробка автора

кризою, гіперінфляцією, лібералізацію цін, фінансово-кредитної системи, зовнішньоекономічної діяльності та призупиненням практично всіх форм державної підтримки. У січні 1993 р. для забезпечення внутрішніх продовольчих потреб в олійній сировині та продуктах її переробки, стримування їх продажу за кордон були введені вивізні (експортні) мита на насіння льону – 10%, ріпаку, соняшнику, жиру та олії рослинного походження – 30% та запроваджені квоти і ліцензії на експорт насіння соняшнику і рапсу, муки і шроту із насіння олійних культур, жирів і олій рослинного походження. В той же час ставки ввізного (імпортного) мита на насіння олійних культур та олійно-жирову продукцію було встановлено на достатньо низькому рівні. Отже, умови для імпорту олійної сировини та продуктів її переробки були значно вигіднішими, ніж для їх експорту.

Скасування експортного мита на насіння соняшнику з 01.01.1994 р. призвело до його масового експорту з України, дефіциту на внутрішньому ринку, зниженню завантаженості переробних потужностей олійно-жирової галузі та скороченню обсягів виробництва соняшникової олії. Нестача соняшникової олії та продуктів її переробки вітчизняного виробництва для задоволення внутрішніх потреб країни стало однією з причин збільшення їх імпорту. К кінцю 1998 р. рівень споживання рослинної олії населенням України знизився до 8,2 кг/рік, значна частка суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі перебувала у стадії банкрутства, а заборгованість по заробітній платі перевищувала півторарічний період [1]. Кризовий стан олійно-жирової галузі створив реальну загрозу продовольчій безпеці України, що вимагало вжиття невідкладних заходів по відновленню її роботи.

На II етапі (з 1999 р. по 15.05.2008 р.) акцент державної регуляторної політики з лібералізації ринку олійно-жирової продукції поступився місцем політиці, орієнтованої на самозабезпечення внутрішнього ринку рослинною олією власного виробництва, скорочення імпорту та підвищення рівня її споживання до раціональних норм. Першим кроком у цьому напрямку стало прийняття Закону України «Про ставки вивізного (експортного) мита на насіння деяких видів олійних культур» від 10.09.1999 р. № 1033-XVI, яким встановлювалися ставки вивізного (експортного) мита на насіння олійних культур (льону, соняшнику, рижію) у розмірі 23% до митної вартості товару, що робило експорт насіння соняшника недоцільним та дозволило спрямувати його на вітчизняні переробні потужності. Але у 2001 р. насіння соняшнику продовжувало вивозитись з території України за операціями з давальницькою сировиною. Законом України «Про внесення змін до деяких Законів України» від 21.06.2001 р. № 2555-III було заборонено вивезення з митної території України насіння соняшнику, що використовувалось в операціях з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах, та знижено ставки експортного мита на насіння льону, соняшнику та рижію до 17%.

Поступова стабілізація внутрішнього ринку рослинної олії створила сприятливі умови для притоку інвестицій в галузь. Розпочалася корпоратизація олійно-жирової галузі, реконструкція існуючих та будівництво нових підприємств галузі, впровадження сучасних технологій та обладнання з виробництва високоочищених олій та високоякісних гідрованих та переетерифікованих жирів, систем управління якістю на основі міжнародних стандартів ISO-9000 та екологічних стандартів ISO-14000. Як результат, збільшились обсяги виробництва та експорту рослинної олії, а рівень її внутрішнього споживання населенням перевищував раціональні норми. Підготовка України до вступу в СОТ, експортна спрямованість олійно-жирової галузі визначили нові пріоритети на шляху її розвитку та необхідність у зміні інструментів державної підтримки.

III етап (з 16.05.2008 р. по теперішній час) розпочався зі вступом України до СОТ. В національне законодавство було внесено суттєві зміни з метою приведення торговельної політики України у відповідність до вимог СОТ, зокрема, з питань лібералізації доступу на внутрішній ринок. У відповідності із зобов'язаннями перед СОТ зв'язане імпортне мито на соняшникову олію було встановлено на відносно високому рівні – 30%, а вивізне (експортне) мито на насіння соняшнику – знижено з 17% до 14% з подальшим щорічним зменшенням на 1% – до значення 10% у 2012 р.

Слід зазначити, що вибір інструментів державної підтримки олійно-жирової галузі України на сучасному етапі її розвитку обмежується міжнародними угодами (Угодами СОТ, Угодою з ЄС про створення ПВЗВТ), а її можливі механізми визначаються Господарським, Податковим, Митним кодексами України, законами України «Про державну підтримку сільського господарства», «Про здійснення державних закупівель», «Про зовнішньоекономічну діяльність» та ін.

Відповідно до цих нормативно-правових актів, основними інструментами державного регулювання та підтримки розвитку олійно-жирової галузі є: цінове регулювання, фінансова підтримка, державні закупівлі, податкове стимулювання, засоби митно-тарифного та нетарифного регулювання експорту/імпорту олійної сировини та продуктів її переробки.

Здійснення державного цінового регулювання ринку олійної сировини та продуктів її переробки передбачено Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV, згідно якого держава здійснює регулювання гуртових цін окремих видів сільськогосподарської продукції, встановлюючи мінімальні та макси-

мальні інтервенційні ціни, а також застосовуючи інші заходи при дотриманні правил антимонопольного законодавства та правил добросовісної конкуренції. Об'єктами державного цінового регулювання є соя, насіння соняшнику, ріпаку, льону, а з 2009 р. – соняшникова олія. Відповідно до ринкової кон'юнктури, Кабінет Міністрів України запроваджує державне цінове регулювання окремих об'єктів державного цінового регулювання [2]. З 2009 р. по теперішній час на олійну сировину та соняшникову олію державне цінове регулювання жодного разу не запроваджувалось.

Для недопущення неконтрольованого росту цін на соняшникову олію міським державним адміністраціям надано повноваження регулювати граничні торговельні надбавки до оптової ціни виробника не вище 15% без урахування витрат з її транспортування; а суб'єкти господарювання, які здійснюють виробництво або реалізацію соняшникової олії, у разі збільшення оптово-відпускної ціни протягом місяця на 1% зобов'язані її декларувати.

Фінансова підтримка суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі через механізм здешевлення кредитів та компенсацію лізингових платежів передбачена Законом України «Про державну підтримку сільського господарства», згідно з яким здешевлення кредитів відбувається в режимі кредитної субсидії (субсидування частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті), а компенсація лізингових платежів – у частковому відшкодуванні сплачених суб'єктами господарювання олійно-жирової галузі лізингових платежів за придбані техніку та/або обладнання для олійно-жирової галузі на умовах фінансового лізингу. Кредитна субсидія (компенсація лізингових платежів) надається на конкурсній основі за короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими кредитами та/або договорами фінансового лізингу поточного чи попередніх років [2].

Порядок та розмір кредитної субсидії визначається Кабінетом Міністрів України. Чинний Порядок отримання права на компенсацію суб'єктами господарювання олійно-жирової галузі містить ряд організаційних недоліків, серед яких можна виокремити наступні.

По-перше, позичальникам для отримання права на компенсацію за кредитами та лізинговими платежами необхідно подати конкурсним комісіям понад десятка документів. Утворення конкурсних комісій, визначення умов і критеріїв проведення конкурсу віднесено до компетенції райдержадміністрацій, що призводить до появи цілої низки різних положень проведення конкурсу. Причому рішення конкурсні комісії приймають на закритому засіданні. Тобто передбачені умови конкурсного відбору для позичальників великою мірою знижують доступність даної державної програми [3].

По-друге, прив'язка розміру часткової компенсації відсоткової ставки за кредитами в національній валюті до облікової ставки Національного банку України, чинної на дату нарахування відсотків, робить непрогнозованими розмір часткової компенсації для позичальників і витрати бюджету на здешевлення кредитів. Так, підвищення облікової ставки НБУ з 8% до 10% з 01.01.2008 р., з 10% до 12% з 30.04.2008 р. потребувало додаткових витрат бюджету на здешевлення кредитів, що призвело до зменшення кількості позичальників, які змогли б скористатися кредитною субсидією.

По-третє, кредитування суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі здійснює обмежена кількість банків, серед яких: ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «КБ «Фінансова ініціатива», ПАТ «Державний експортно-імпортний банк», ПАТ «Промінвестбанк» та ПАТ «Ощадбанк України».

По-четверте, доступ до пільгових кредитів в Україні, як правило, мають великі агрохолдинги та потужні переробні підприємства. Стримуючим фактором банківського кредитування малих та середніх суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі виступає небажання комерційних банків мати справу з мікрокредитами.

П'ятою причиною скорочення обсягів кредитування суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі є посилення орієнтованості кредитної політики банків на споживче та житлове кредитування населення.

По-шосте, за відсутністю фінансування Міністерство аграрної політики та продовольства у 2013–2014 рр. не проводило конкурсів та не здійснювало фінансову підтримку суб'єктів господарювання АПК через механізм здешевлення кредитів та компенсацію лізингових платежів.

Таким чином, зазначені організаційні недоліки надання фінансової підтримки суб'єктам господарювання олійно-жирової галузі через механізм здешевлення кредитів потребує пошуку нових підходів до їх вирішення з урахуванням економічних інтересів усіх учасників кредитних відносин – кредиторів, позичальників і держави.

Найважливішим інструментом державної підтримки розвитку олійно-жирової галузі є державні закупівлі, порядок здійснення яких до 20.04.2014 р. регулювався Законом України «Про здійснення державних закупівель» від 01.06.2010 р. № 2289-VI, а після цієї дати новою редакцією Закону від 10.04.2014 р. № 1197-VII. Проте недосконалість та постійне внесення непослідовних змін до законодавства з державних закупівель призводять до численних порушень у цій сфері, серед яких: відсутність або невідповідність оформлення документів встановленим законодавством вимогам; неоприлюднення інформації щодо закупівлі; відсутність річного плану закупівель; необґрунтоване застосування процедури закупівлі в одного учасника; здійснення поділу предмета закупівлі; порушення

строків укладання та внесення змін до істотних умов договору про закупівлю; збільшення вартості та зміна предмета закупівлі за укладеними договорами; змова між суб'єктами процедур закупівель та ін. [4]. Вказані порушення завдають значних фінансових та матеріальних втрат державі, спотворюють сутність державних закупівель та обмежують доступ широкого кола суб'єктів господарювання олійно-жирової галузі до процедур закупівель.

Вирішення проблеми збільшення обсягів виробництва олійної сировини та підвищення рівня забезпеченості нею олійно-жирової галузі багато в чому залежить від державної підтримки аграріїв – виробників олійного насіння. На даний час в умовах дефіциту державних фінансових ресурсів та відсутності реальних програм державної підтримки АПК чи не єдиною державною підтримкою аграріїв залишається податкове стимулювання, яке здійснюється шляхом введення окремої (четвертої) групи платників єдиного податку – сільськогосподарських товаровиробників (до 01.01.2015 р. – фіксований сільськогосподарський податок) та спеціального режиму оподаткування ПДВ. Проте збільшення втричі ставок єдиного податку для платників четвертої групи з 01.01.2015 р., зміни у базі оподаткування, яка розраховується виходячи з нормативної грошової оцінки 1 га с/г угідь збільшеної на коефіцієнт індексації, визначеного станом на 1 січня базового податкового року (на 01.01.2015 р. цей коефіцієнт – 3,997), майже в 21 раз посилило податкове навантаження на сільгоспвиробників.

Певних змін зазнав і спеціальний режим оподаткування ПДВ для аграріїв, який у 2015 р. здійснюється з урахуванням електронного адміністрування ПДВ та функціонування спеціальних ПДВ-рахунків. На виконання передбачених меморандумом зобов'язань української влади перед МВФ з 01.01.2016 р. заплановано скасування спеціального режиму оподаткування ПДВ та переведення аграрного сектору на загальну систему оподаткування. Також змінено і порядок бюджетного відшкодування ПДВ при експорті технічних культур товарних позицій 1205 (насіння ріпаку) і 1206 00 (насіння соняшнику) згідно з УКТ ЗЕД. Якщо у 2014 р. для сільськогосподарських підприємств – виробників цих технічних культур у разі самостійного експорту здійснювалось відшкодування ПДВ, то у 2015 р. взагалі не передбачено відшкодування ПДВ експортерам незалежно від їх статусу – сільгоспвиробник чи зернотрейдер.

Державна підтримка олійно-жирової галузі у зовнішньоекономічній діяльності базується на використанні широкого кола інструментів митно-тарифного та нетарифного регулювання. Захист внутрішнього ринку олійно-жирової продукції від аналогічних товарів іноземного походження здійснюється інструментами митно-тарифного регулювання: сплатою ввізного (імпортного) мита, податку на додану вартість (ПДВ) та єдиного збору у пунктах пропуску. Для стимулювання експорту олійно-жирової продукції вітчизняного виробництва митні платежі не збираються.

Основним елементом митного тарифу являється мито, яке по своєму змісту і характеру відноситься до економічних регуляторів. Об'єктом оподаткування митом є олійно-жирова продукція, митна вартість якої перевищує еквівалент 100 євро, що ввозиться на митну територію України або вивозиться за межі митної території України. До олійно-жирової продукції застосовуються ставки мита, які розраховуються у відсотках до бази оподаткування (митної вартості). Залежно від країни походження на олійно-жирову продукцію встановлюється ставка ввізного (імпортного) мита: преференційна, пільгова або звичайна. Пільгова та звичайна ставка ввізного мита на сиру соняшникову олію (код відповідності в «УКТЗЕД 2014»: 1512 11 91 00) становлять 20% від її митної вартості; на іншу соняшникову олію (код відповідності в «УКТЗЕД 2014»: 1512 19 90 10) – 30%.

Наступним інструментом тарифного регулювання є податки, які, як і мито, підвищують ціну на олійно-жирову продукцію іноземного походження і ускладнюють її ввезення. Згідно Податкового кодексу України, при ввезенні (імпорті) олійно-жирової продукції на митну територію України застосовується звичайна ставка ПДВ – 20%. Операції з вивезення (експорту) олійно-жирової продукції підлягають оподаткуванню ПДВ за ставкою 0%, що надає право її експортерам на бюджетне відшкодування сум ПДВ, сплачених постачальникам. Несвоєчасне відшкодування ПДВ може призвести до автоматичного збільшення ціни олійно-жирової продукції для умов експорту та знизити її конкурентоспроможність на зовнішньому ринку [5]. Так, станом на 01.03.2009 р. сума невідшкодованого ПДВ експортерам соняшникової олії становила 725 млн. грн., а на 01.04.2010 р. – 2 млрд. грн. [6].

Нетарифне регулювання експорту, імпорту, транзиту олійно-жирової продукції базується на використанні комплексу заходів обмежувально-заборонного характеру, серед яких: заборони експорту та імпорту, кількісні обмеження експорту або імпорту, заходи, пов'язані з виконанням митних формальностей, технічні бар'єри та ін.

Відповідно до ст. 40 Закону України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97, заборонено імпорт олійно-жирової продукції, яка є небезпечною, непридатною до споживання, неправильно маркована або така, що не відповідає технічним регламентам або санітарним заходам; містить генетично модифіковані організми або вироблена з їх використанням та вводиться в обіг в Україні. Щодо експорту соняшникової олії, то з 1999 р. заборонено її бартер.

Кількісні обмеження (квотування та ліцензування) експорту (імпорту) олійно-жирової продукції в даний час не застосовуються.

Наступну групу нетарифних обмежень утворюють сертифікати, дозволи, висновки та ін., введення яких пов'язано з тим, що національні технічні, адміністративні та інші норми або правила їх застосування створюють протекціоністський бар'єр на шляху імпортованої олійно-жирової продукції. До них належать перешкоди на шляху ввезення, що виникають через відмінності між національними промисловими стандартами, систем вимірювань та інспекцій якості, вимогами техніки безпеки, санітарно-ветеринарними нормативами, правилами маркування і пакування олійно-жирової продукції.

В Україні законодавча база національної системи технічного регулювання представлена Декретом КМУ «Про стандартизацію і сертифікацію» від 10.05.1993 р. № 46-93, законами України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» від 17.07.1997 р. № 468/97-ВР, «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 р. № 771/97-ВР, «Про підтвердження відповідності» від 17.05.2001 р. № 2406-III, «Про стандарти, технічні регламенти та процедури оцінки відповідності» від 01.12.2005 р. № 3164-IV, «Про стандартизацію» від 05.06.2014 р. № 1315-VII та ін.

Документами, що регулюють створення та виробництво олійно-жирової продукції в Україні, є нормативна (стандарти, технічні умови, методичні вказівки) та технологічна документація (рецептури, технологічні регламенти та інструкції, технічні описи). Цим самим фактично поставлено в рамки закону існування нормативних документів, що регулюють показники якості та безпечності харчової продукції, кількох рівнів та з різним ступенем правової відповідальності за їх дотримання. Серед них – технічні умови на виробництво продукції (можуть коригуватися самими виробниками); стандарти різного правового статусу (колишні республіканські, міждержавні СНД, державні, гармонізовані з європейськими нормативними документами), дотримання вимог яких є обов'язковою умовою, але впровадження їх у виробництво – добровільна справа виробника; технічні регламенти та закони на окремі харчові продукти є нормативними документами прямої дії, що передбачає безумовне виконання всіма виробниками встановлених ними вимог [7].

Оскільки при виробництві олійно-жирової продукції широко використовуються нормативні документи з низьким правовим статусом, логічним наслідком цього є випуск фальсифікованої продукції, яка не відповідає нормативним параметрам. Вимоги чинної бази вітчизняних стандартів на олійно-жирову продукцію, що включає значну частку негармонізованих нормативних документів (республіканських, колишніх союзних та міждержавних стандартів СНД), непорівнянні, а нерідко й несумісні з вимогами нормативної бази ЄС та СОТ. Інструментом подолання такої невідповідності виступає повторна сертифікація продукції при її експорті.

Останніми роками багато уваги приділяється питанням безпеки продуктів харчування. ЄС прийняв спеціальну директиву, відповідно до якої в розподільну мережу допускається лише така продукція, що не становить загрози життю та здоров'ю споживачів. Невідповідність національних стандартів щодо вимог якості і безпечності олійно-жирової продукції міжнародним стандартам створює додаткові технічні бар'єри при її експорті на зовнішній ринок. Так, в ДСТУ 4492:2005 «Олія соняшникова. Технічні умови» на відміну від вимог Директиви Європейської Ради (ЄЕС) «Про встановлення максимального рівня вмісту певних забруднюючих речовин у продуктах харчування» від 19.12.2006 р. № 1881/2006 відсутні дані про вміст забруднюючих речовин, таких як: максимально допустимі рівні суми діоксинів (WHO-PCDD/F-TEQ), суми діоксинів і діоксиноподібних PCB (WHO-PCDD/F-TEQ), бензо (а)пірену.

Певні недоліки має і організація системи технічного регулювання в Україні, в якій основна увага приділяється контролю додержання формальних вимог: перевіряється не стільки безпека продукції, скільки її технічні характеристики [8, с. 11].

Істотною перешкодою при експорті олійно-жирової продукції є відмінності в санітарно-гігієнічних нормах, які встановлюються санітарно-ветеринарними службами, органами охорони здоров'я різних країн і спрямовані на захист та збереження здоров'я населення. В окремих випадках санітарно-карантинна служба вимагає від експортера надання сертифіката, що містить докладні відомості про виробництво олійно-жирової продукції, її склад, або не визнає сертифіката і сама здійснює експертизу. Отже, застосування комплексу санітарно-ветеринарних норм, які не регламентуються багатосторонніми міжнародними угодами, перетворює їх на засіб боротьби за ринки.

У міжнародній торгівлі продуктами харчування широко застосовуються обмеження, зумовлені вимогами до маркування і упаковки, які мають відповідати національним системам вимірювання і національним особливостям. У багатьох країнах існує система складних національних вимог до упаковки і маркування олійно-жирової продукції, що визначають розміри, вагу, форму упаковки і тари, зміст інформації, яку має містити маркування. Тому експортеру доводиться витрачати додаткові кошти і час на виконання цих вимог, адже у противному випадку він не отримає дозволу на її ввезення до країни-імпортера. Саме тут і проходить межа, за якою вимоги до упаковки і маркування перетворюються на нетарифний бар'єр у міжнародній торгівлі.

Висновки. Проведені дослідження дозволили встановити, що зміна інструментів державної

підтримки олійно-жирової галузі України на кожному етапі свого розвитку здійснюється в залежності від рівня задоволення внутрішніх потреб в олійно-жировій продукції за рахунок власного виробництва (її недостатності, самозабезпеченості та перевиробництва) та необхідності захисту внутрішнього ринку від конкуруючого імпорту. Проте недосконалість існуючої політики державної підтримки олійно-жирової галузі на сучасному етапі її розвитку потребує пошуку шляхів щодо її модернізації з урахуванням передового світового досвіду, що сприятиме нарощуванню експортного потенціалу олійно-жирової галузі, збільшенню надходжень до державного бюджету від експорту олійно-жирової продукції, підвищенню її конкурентоспроможності на внутрішньому та зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумейко В.М. Вплив державного регулювання на ринок олійно-жирової продукції в Україні / В.М. Шумейко // Економіка та підприємництво: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів. – 2009. – Вип. 22. – С. 93–102.
2. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15/conv.
3. Ґудзь О.Є. Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств АПК / О.Є. Ґудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 59–61.
4. Звіти щодо функціонування системи державних закупівель у січні-грудні 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Zviti.
5. Майстренко О.В. Шляхи удосконалення порядку бюджетного відшкодування податку на додану вартість / О.В. Майстренко // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2011. – № 2. – С. 45–53.
6. Не мешайте работать масложировой отрасли Украины! – ассоциация «Укролияпром». Интервью генерального директора ассоциации «Укролияпром» Степана Капшука «АПК-Информ» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dev.trademaster.ua/articles/188.
7. Крисанов Д.Ф. Якість і безпечність харчової продукції / Д.Ф. Крисанов // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 103–119.
8. Бернадська В.О. Аналіз наслідків впровадження актів acquis communautaire у законодавство України в сфері виробництва продукції рослинного походження / В.О. Бернадська; Державний департамент з питань адаптації законодавства. – Київ, 2009. – 107 с.

УДК 339.9:332.33:338.431(477)

Зось-Кіор М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

THE IMPACT OF GLOBALIZATION ON LAND RESOURCES MANAGEMENT IN THE NATIONAL AGRICULTURAL SECTOR

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто і дано власне визначення терміну «глобалізація». Систематизовані види глобальних впливів на управління земельними ресурсами аграрного сектору економіки. Представлено авторське бачення деформації земельних відносин на національному рівні від глобальних впливів. Запропоновано новий науковий термін «глобальна деформація».

Ключові слова: аграрний сектор економіки, управління земельними ресурсами, глобалізація, глобалізаційні впливи, глобальна деформація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено и дано собственное определение термина «глобализация». Систематизированы виды глобальных воздействий на управление земельными ресурсами аграрного сектора экономики. Представлено авторское видение деформации земельных отношений от глобальных воздействий. Предложен новый термин «глобальная деформация».

Ключевые слова: аграрный сектор экономики, управление земельными ресурсами, глобализация, глобализационные воздействия, глобальная деформация.

ANNOTATION

The article gives the author's own definition of the «globalization» term. The types of global influences on land management in the agricultural sector are systematized. The author's vision of the land relations deformation caused by global influences at the national level is presented. A new scientific term of «global deformation» has been suggested.

Keywords: agrarian sector of economy, land-use management, globalization, globalization impact, global deformation.

Постановка проблеми. Глобалізацію та її вплив на розвиток суспільних відносин варто розглядати в безперервному процесі адаптації конкретних індивідуумів, їхніх груп, територіальних громад, громадських організацій, підприємств, держав та їх груп на мінливі умови зовнішнього середовища, первісною якого є внутрішні зміни зазначених суб'єктів глобалізації. На сьогодні в основному аналізуються наслідки, а самі глобалізаційні впливи, зокрема на управління земельними ресурсами, в науці системно не вивчені, що обумовлює актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Національна земельна реформа з урахуванням чиннику глобалізації стикається з рядом основних позицій, які можна назвати вихідними.

По-перше, в Україні, площа якої в загальній площі земель світу займає менше 0,5%, видобувається, переробляється і залучається до виробництва приблизно 5% світового обсягу мінерально-сировинних ресурсів, що перебувають в господарському обігу [1, с. 2], в тому числі і найцінніших у світі ґрунтів. До того ж дані ресурси використовуються нераціонально і екстенсивно. На нашу думку, недовикористовувані аграрні ресурси на фоні світової продовольчої кризи стають інтересом міжнародних агентів. З цієї точки зору Україна має і гарантовані ринки збуту, і можливість значного підвищення свого міжнародного статусу, з яким неможливо не рахуватися.

По-друге, екстенсивне землеробство, окрім беззаперечних економічних втрат, забезпечує конкурентну перевагу України на світовій арені – не тільки з позицій екологічності продукції, а й більшої їх повноцінності порівняно з розвиненими країнами, що мають бідніші ґрунти та занадто інтенсифікували землеробство [2; 3]. Даний факт підтверджується не тільки біохімічними аналізами ґрунтів, а й конкуренцією на міжнародному ринку капіталу за право оренди українських чорноземів.

По-третє, для України позитивні наслідки може мати «ефект запізнення», тобто ситуація, коли реформи в країні проходять пізніше за аналогічні в країнах-піонерах [4–6]. Це дає можливість сформувати більш досконалу економіку з урахуванням чужих помилок.

Дані три фактори є беззаперечними потенційними перевагами аграрного сектору України, але фактично вони є проблемами, які за умов євроінтеграції та децентралізації влади мають вмішуватися оперативно, комплексно і гармонізовано.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо висвітленим є дослідження глобалізаційних впливів на управління земельними ресурсами України, причини і наслідки даних впливів.

Мета статті полягає у теоретичному дослідженні впливу глобалізації на управління земельними ресурсами аграрного сектору України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Єдиного визначення поняття «глобалізація» не існує. Так, за В.К. Мюллером, семантичне поняття «глобалізація» пов'язано з англійським словом globe, що найчастіше перекладається як «куля», «небесне тіло» або «глобус». Варіант

the globe означає «земна куля», тому похідне слово «глобальний» (від лат. global) в буквальному сенсі розуміється в двох значеннях:

1) охоплюючий всю Земну кулю, всесвітній;

2) всебічний, повний, загальний, універсальний [7, с. 322].

Виходячи з численних досліджень, пропонуємо власне визначення глобалізації як вищої стадії суспільних відносин, заснованих на лібералізації та мережевому принципі організації, в умовах єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору.

Відмітимо необхідність аналізу саме впливів глобалізації на суспільні відносини.

Так, як відмічає А.Г. Грязнова, в процес глобалізації залучені всі виробники і продавці, незалежно, чи працюють вони на національному або на іноземному ринку. Це відобразилось і на конкуренції, і на необхідності дотримання міжнародних правил торгівлі, розрахунків тощо [8, с. 224]. При глобалізації посилюється дія зростаючого впливу різних факторів міжнародного значення (наприклад, тісних економічних і політичних зв'язків, культурного та інформаційного обміну) на соціальну дійсність в окремих країнах [9, с. 48].

При цьому складається хибне враження, що глобалізація включає все і всіх на планеті. Специфічним змістом глобальних проблем можна вважати глобальність досліджуваної системи або процесу не стільки в кількісному, скільки в якісному аспекті. При цьому система є глобальною, якщо відсутня система більш високого таксономічного рангу [10. с. 4]. Тобто глобалізація – надання чому-небудь глобальних масштабів, глобального характеру [11, с. 181]. Вона пов'язана з інформаційною трансформацією суспільства, а не масштабами або економічною діяльністю [12].

Дані дослідження означають, що необов'язково мати найбільшу в світі економіку, щоб вважатися більш або менш інтегрованим в процес глобалізації – важливо інтегруватися в інформаційні глобальні проекти, більшість з яких – саме з управління обмеженими невідновлювальними ресурсами, саме до яких і належать земельні.

Це знаходить підтвердження в дослідженнях представників технологічних наук, які з глобалізацією асоціюють техноглобалізм, як злиття технологій, що з'являються в окремих країнах, у єдиний комплекс технічних знань [10, с. 53].

Як зазначають техноглобалісти, наприкінці XX ст. виникли метатехнології, що мають особливість – принципову неможливість отримання конкурентних переваг користувачами технологій в порівнянні з їх розробниками. Лідерство в галузі інформаційних технологій дозволяє виграти боротьбу за матеріальні ресурси. Чим держава слабкіша економічно, тим більшу данину вона платить через механізми глобалізації країнам, що володіють інформаційними технологіями [13, с. 4].

На підставі вищесказаного та, відповідно, до нашого визначення, глобалізація формує основні шість видів впливів (табл. 1).

Таблиця 1

Види глобалізаційних впливів*

№	Назва		Умовне позначення	Основний вплив на:
	українською	англійською		
1	Суспільний	public	PC	суспільні відносини, демографію
2	Економічний	economic	E	економічні відносини, пов'язані з розподілом доданої вартості
3	Політичний	political	PL	лобіювання інтересів
4	Організаційний	organizational	O	організацію виробництва та співпраці
5	Фінансовий	financial	F	економічні відносини, пов'язані з перерозподілом доданої вартості
6	Інформаційний	information	I	технологічні відносини, дифузію і провайдинг інновацій

** Джерело: авторська розробка*

Глобалізація на рівні окремої країни характеризується ступенем взаємозв'язку зі світовою економікою в цілому [14, с. 205], а роль і вага країн у сучасному світі визначається державною політикою інтеграції [2, с. 28], що дає можливості бути присутніми на більших ринках.

Україна не є виключенням з цих правил. Відповідно, схематично продемонструємо дію глобалізаційних впливів конкретно на управління земельними ресурсами вітчизняного аграрного сектору економіки (рис. 1).

Так, техніка, насіння, добрива, організація праці в українському землеробстві – європейські, національні – працівники і земля [15], але саме вони відчувають суттєвий глобальний тиск.

Подібні впливи можна продемонструвати навіть на земельних відносинах, що є основою управління земельними ресурсами аграрного сектору економіки. Через диспропорції у рості попиту на продовольство (пришвидшений темп) та обсягах його виробництва (пригальмований темп) збільшується абсолютне відхилення між темпами приросту диференційної ренти I ($ДР_I$) і заробітної плати та диференційної ренти I ($ДР_{II}$) і прибутком (що є мотиватором НТП в аграрному секторі економіки).

Дисбаланс інтересів основних суб'єктів земельних відносин в даному випадку посилюється глобальними впливами і суттєво деформує земельні відносини на національному рівні (рис. 2).

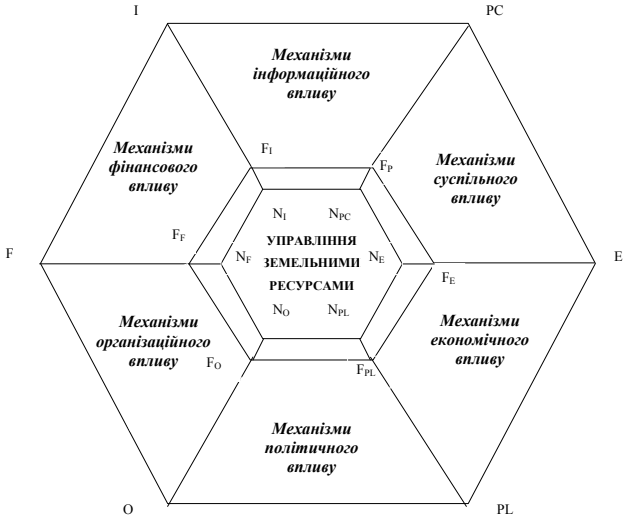


Рис. 1. Глобалізаційні впливи на управління земельними ресурсами аграрного сектору економіки*

N – національний рівень впливу, F_j-N_j = країновий люфт, або свобода вибору (звідси умовне позначення F – freedom) механізмів країною в умовах глобалізації

** Джерело: авторська розробка*

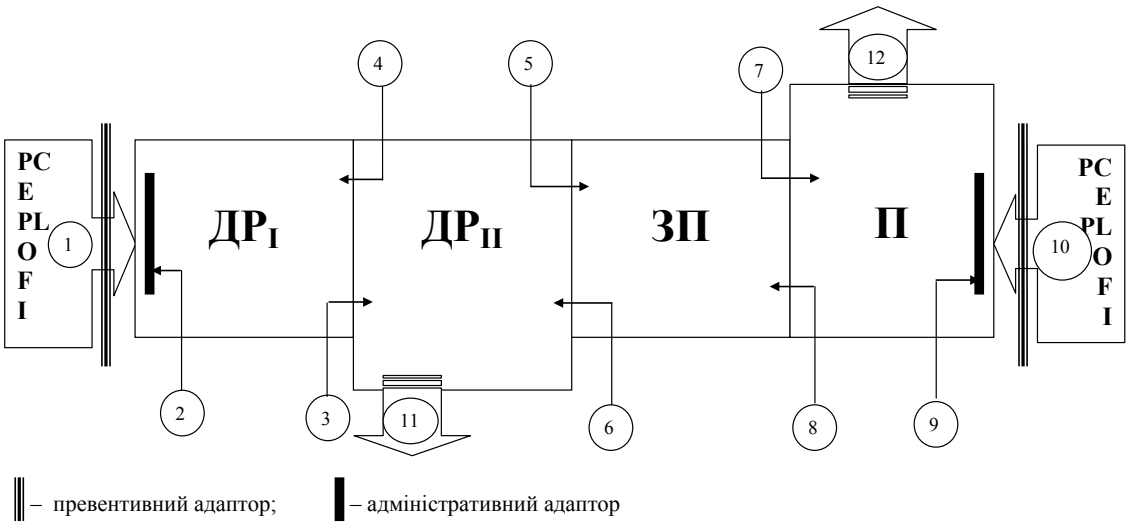
Впливи, їх причини та можливі наслідки деформації земельних відносин на національному рівні узагальнимо у таблиці 2.

Урбанізація, зростаюча взаємозалежність і проблеми, які вони генерують, визначають поле діяльності безлічі нових агентів землекористування і земельного управління, які працюють не на місцевому та національному, а в глобальному масштабі [16].

Глобальні агенти (часто з ними пов'язують суверенні фонди Китаю, країн Південно-Східної Азії, Перської затоки та інших багатих країн [3, с. 16, 46; 17]) взаємодіють з місцевими і національними організаціями в цілях, які часто мають побічні соціальні і екологічні наслідки, такі як конфлікти через конкуруючі види землекористування або відмову у справедливому спільному використанні угідь [16].

Уряди країн у всьому світі починають усвідомлювати цінність землі, особливо родючої, купуючи її за кордоном щорічно на 20–30 млрд. дол. [18]. Саудівська Аравія – в Ефіопії, Південній Кореї, Судані. Китай вкладає великі кошти в пальмові плантації і транспортну інфраструктуру в Конго [19]. Інвестори не обмежуються урядами країн. Західні банки, такі як Morgan Stanley і Goldman Sachs, і BlackRock Inc., одні з найбільших у світі компаній з управління активами, вкладають в африканські сільськогосподарські угіддя [20]. За останні 10 років продано більше 30 млн. га, в т. ч. в Камбоджі – 10, Індонезії – 5, Філіппінах – 3 млн. га. Покупці – США, Великобританія, Італія, Корея, Ізраїль, ОАЕ, Китай, Індія, Малайзія [21, с. 40].

Це нові тенденції в області фінансів створення глобалізованого ринку землі [16]. Тому нами і визначено необхідність превентивних і адміністративних адапторів для забезпечення



1 – глобальні впливи через конкуренцію на світовому ринку земельних ресурсів; 2 – державна політика продовольчої та екологічної безпеки; 3 – заходи землевласника зі збільшення/утримання ДРІ; 4 – стимуляторна екологічна політика землекористувача; 5 – заходи землекористувача зі збільшення фондоозброєності; 6 – заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через удосконалення організації виробництва; 7 – заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через участь в управлінні розподілом доданої вартості; 8 – заходи землевласника з уникнення факторів демотивації серед найманих працівників/орендодавців; 9 – конкурентна політика землекористувача на ринку; 10 – глобальні впливи через конкуренцію на світовому ринку сільськогосподарської продукції; 11 – заходи землекористувача зі збільшення земельного банку (задля «ефекту масштабу») для неприпущення зменшення абсолютної величини ДРІІ; 12 – заходи землекористувача з формування вертикально інтегрованих структур.

Рис. 2. Схема деформації земельних відносин на національному рівні від глобальних впливів*

** Джерело: авторська розробка*

національної, в т. ч. екологічної та продовольчої, безпеки держави.

Досліджуючи мотиви глобалізації/інтернаціоналізації, експерти зазвичай поділяють їх на дві групи:

– активні – показують, що міжнародна експансія обумовлена бажанням/ініціативою самого підприємства, наприклад, активним розвитком ринків, що розвиваються (emerging markets);

– реактивні – передбачають, що підприємство вимушено шукати нові ринки та нові можливості під впливом змін у середовищі бізнесу, наприклад, невеликі обсяги домашніх ринків [22, с. 314].

Основними чинниками, які активізують міжнародну діяльність вітчизняних аграрних підприємств, є:

1) посилення процесів глобалізації/регіоналізації, що проявляється у зниженні бар'єрів

Таблиця 2

Впливи, їх причини та наслідки деформації земельних відносин на національному рівні*

№	Впливи	Причини впливів	Наслідки впливів
1	Глобальні впливи через конкуренцію на світовому ринку земельних ресурсів	Обмеженість придатних для сільськогосподарського виробництва земель; невисокий рівень управління земельними ресурсами в Україні; лібералізація ЗЕД України; високий попит на родючі землі з боку міжнародних агентів	Оренда близько 10 млн. га сільськогосподарських угідь України компаніями з іноземним капіталом; формування рядом агрохолдингів земельних банків зі спекулятивними цілями; формування спекулятивного лобі та лобі іноземних агентів
2	Державна політика продовольчої та екологічної безпеки	Необхідність підтримки і збереження родючості грунтів; недопущення дефіциту продовольства в Україні	Обмеження іноземним агентам приймати участь в земельних відносинах; гармонізація екологічного законодавства зі світовим
3	Заходи землевласника зі збільшення/утримання $ДР_I$	Побоювання втрати вартості землі як капіталу (за рахунок зменшення природної родючості землі); посилення конкуренції за права на землю	Обговорення з землекористувачем-орендатором позицій щодо якості землі при підписанні договору оренди; підвищення орендної плати
4	Стимуляторна екологічна політика землекористувача	Зацікавленість землекористувача-орендатора в належній якості землі за довготривалих відносин з орендодавцем	Узгодження пропозицій орендодавця щодо підтримки якості землі
5	Заходи землекористувача зі збільшення фондоозброєності	Необхідність уникнення факторів демотивації найманих працівників та виходу з господарства орендодавців з паями	Пропонування гідної заробітної плати; конкретизація прав і обов'язків сторін в трудовому договорі; збільшення фондоозброєності
6	Заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через удосконалення організації виробництва	Бажання отримати більшу заробітну плату через збільшення продуктивності праці	Збільшення норм навантаження; збільшення продуктивності праці
7	Заходи найманого працівника зі збільшення ЗП через участь в управлінні розподілом доданої вартості	Бажання отримати більшу заробітну плату через ускладнення робіт та додаткові витрати працівника на підвищення кваліфікації	Посилення розподілу праці; демократизація процедури управління персоналом та його залучення до розподілу доданої вартості
8	Заходи землевласника з уникнення факторів демотивації серед найманих працівників/орендодавців	Необхідність уникнення факторів демотивації найманих працівників та виходу з господарства орендодавців з паями	Посилення розподілу праці; демократизація процедури управління персоналом та його залучення до розподілу доданої вартості
9	Конкурентна політика землекористувача на ринку	Посилення економічної та неекономічної конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції та продовольства	Пошук землекористувачем додаткових конкурентних переваг
10	Глобальні впливи через конкуренцію на світовому ринку сільськогосподарської продукції	Випередження темпу приросту попиту на сільськогосподарську продукцію та продовольство над їх пропозицією	Підвищення цін на сільськогосподарську продукцію; експансія на внутрішній ринок міжнародних та іноземних агентів
11	Заходи землекористувача зі збільшення земельного банку (задля «ефекту масштабу») для неприпущення зменшення абсолютної величини ДРІІ	Побоювання землекористувача зменшення абсолютної величини $ДР_{II}$	Збільшення земельного банку; отримання «ефекту масштабу»; інвестиції в НТП
12	Заходи землекористувача з формування вертикально інтегрованих структур	Зменшення маси прибутку на 1 га та інших показників економічної ефективності господарювання	Диверсифікація господарської діяльності; формування вертикально інтегрованих структур

**Джерело: авторська розробка*

міжнародної діяльності, посиленні конкуренції на національних ринках, змінах в очікуваннях споживачів [22, с. 312];

2) розвиток інформаційних та комунікаційних технологій, які прискорюють формування економічно вигідних організаційних структур, активізують діяльність підприємств щодо кращого обслуговування споживачів по всьому світу, а також розповсюдження знань всередині компанії;

3) поява нових організаційних форм (в першу чергу мережевих форм міжфірмової кооперації, віртуальних підприємств, кластерів тощо), які мають можливість обмінюватися інформацією, стимулювати інновації, сприяти розробці нових технологій, використовувати досвід та ресурси учасників такої взаємодії з метою освоєння міжнародних ринків;

4) зміни в поведінці споживачів. Відбувається процес раціоналізації поведінки споживача. Широкий доступ до інформації надає споживачу значно більше можливостей з максимізації корисності, спрощує його взаємодію з виробником/споживачем, створює передумови для поступового зміщення інтересів споживача з довгострокового періоду на короткостроковий [22, с. 313].

З позицій мезо- та мікрорівнів економічної ієрархії адаптація сільськогосподарських підприємств є формою відображення підприємством і його структурами механізмів впливу глобалізації міжнародної економіки, що прагне встановити рівновагу у відносинах і зв'язках міжнародного ринку. До механізмів впливу глобалізації відносяться:

– зміни кредитної, цінової, фінансової, ресурсно-сировинної, податкової ситуацій, економічної кон'юнктури;

– послаблення кооперaційно-конкурентних переваг аграрних підприємств й впливу держави на вирішення проблем фінансування сільгоспвиробництва, розвиток ринку технологічних інновацій;

– розширення ємності ринкової ніші підприємств;

– втрата адаптаційного статусу та ін.

Дані дослідження знаходять підтвердження в схемах старої та нової пірамід управління земельними ресурсами за рівнями (рис. 3).

Так, за старої піраміди управління земельними ресурсами планетарний вплив був більш обмежений ($AB<A_1B_1$), тоді як рівень підприємства – більш значимий ($IJ>I_1J_1$). Як бачимо, крім планетарного, збільшився вплив мега- ($DC<D_1C_1$) та макрорівнів ($EF<E_1F_1$), а зменшився вплив мезо- ($HG>H_1G_1$) та нанорівнів ($LK>L_1K_1$).

Фактично всі дослідження глобалізації вказують не просто на ряд комплексних впливів, а й певні зміни суб'єкта, що зазнає глобальних впливів. Це найчастіше вчені характеризують такими визначеннями: «агресивний наступ» [4, с. 4]; «зміщення інтересів» [22, с. 313]; «здвиг в економіці» [10, с. 27]; «тиск» [24]; «удар» [5] і т. п.

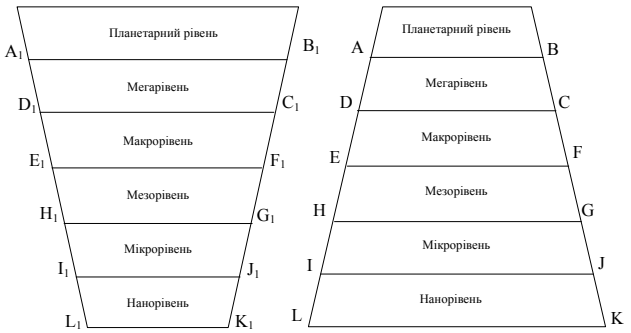


Рис. 3. Стара і нова піраміди управління земельними ресурсами за рівнями*

** Джерело: удосконалено на основі матеріалів [23, с. 28]*

На наш погляд, і дані визначення, і продемонстровані раніше глобальні впливи на управління земельними ресурсами та земельні відносини взагалі дають підстави ввести новий науковий термін – «глобальна деформація».

Глобальна деформація – зміна формату усталених національних суспільних відносин під дією глобальних впливів суспільного, економічного, політичного, організаційного, фінансового, інформаційного характеру, превентивних та/або адміністративних адапторів та країнового люфта.

Слід зазначити, що глобальні впливи на всі країни рівні, тому на національному рівні можливим є формування та розвиток систем: превентивних адапторів (від лат. adapto – пристосовую); адміністративних адапторів; країнового люфта (від нім. luft – повітря).

Висновки. Адаптація до представлених впливів, безумовно, наштовхується на протилежно спрямовані інтереси учасників суб'єктів навіть національної економіки, що обумовлює необхідність посилювати рівень міжнародної конкуренції в екологічній сфері, відходу від практики подвійних стандартів постіндустріальних країн виробництва на території країн, що розвиваються. Це обумовлює залежність тенденцій розвитку всього світу від стратегій розвитку окремих країн. На наш погляд, стратегія розвитку сільського господарства, зокрема високоефективного землеробства, виглядає для України привабливою та такою, що дозволяє зайняти суттєву нішу в системі міжнародного поділу праці.

Слід також зазначити, що для формування та розвитку систем превентивних та адміністративних адапторів і країнового люфта у України час обмежений. Адже останнім часом аграрні ринки інших країн дуже активно розвиваються (Китай, країни Південно-Східної Азії, Південної Америки, Росія, Казахстан та ін.), і Україна може не встигнути зайняти свою нішу на світовому ринку, що і обумовлює необхідність науково виваженого підходу до подальшого обґрунтування адекватної системи управління земельними ресурсами національного аграрного сектору економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паньків З.П. Земельні ресурси: [навч. посіб.] / З.П. Паньків. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2008. – 272 с.
2. Мюллер В.К. Большой англо-русский словарь / В.К. Мюллер; под науч. ред. А.А. Фролова; 3-е изд. – М.: Цитадель-трейд: ААДА: РИПОЛ КЛАССИК, 2005. – 816 с.
3. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Кол. авторов; под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
4. Ковальов А.В. Вплив глобалізації на економіку підприємств та їх інноваційну діяльність / А.В. Ковальов // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 3. – С. 47–50.
5. Асаул А.Н. Глобализация и регионализация мира / [А.Н. Асаул, М.А. Джаман, Н.И. Пасяда, П.В. Шуканов]; под ред. А.Н. Асаула. – СПб.: СПбГСАУ, 2010. – 104 с.
6. Сучасний словник іншомовних слів. Близько 20 000 слів і словосполучень / Укл.: О.І. Скопенко, Т.В. Цимбалюк. – К.: Довіра, 2006. – 789 с.
7. Головнин М. Банковские системы в переходных экономиках / М. Головнин // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 2. – С. 15–25.
8. Махмудов О. Феномен глобалізації і економічна політика України / О. Махмудов // Схід. – 2000. – № 3 (34). – С. 3–8.
9. Гапонюк О.І. Глобалізація та економічна безпека країни / О.І. Гапонюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1. – Т. 3. – С. 204–208.
10. Пугачов М.І. Інтеграційні альтернативи для АПК України в умовах світової економічної кризи / М.І. Пугачов, А.О. Мельник // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 28–32.
11. Чей зарубежный сельскохозяйственный опыт перенимать Украине? // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://agrinews.com.ua/show/288404.html.
12. Eric F. Lambin Global Land Use in an Urban Era / Eric F. Lambin, Cheikh Mbow, Charles L. Redman, Anette Reenberg, Karen C. Seto, Thomas Sikor Rethinking [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esforum.de/forums/esf14_global_land_use.html.
13. Порошенко П. Земельна реформа — quo vadis? / П. Порошенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/zemelna_reforma__quo_vadis_aequum_est_neminem_cum_alterius_detrimento_et_injuria_fieri_locupletiorem.html.
14. Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки: [монографія] / [О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван, Б.Й. Пасхавер та ін.]; за ред. д-ра екон. наук О.В. Шубравської; НАН України, ДУ «Ін-т екон. і прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 456 с.
15. Гопко Г. Чим небезпечний непрозорий та чи обов'язковий ринок землі? / Г. Гопко // Українська правда. – 30 серпня 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/articles/2011/03/15/6016450/.
16. Doriye E. The next stage of sovereign wealth investment: China buys Africa / Doriye E. // Journal of Financial Regulation and Compliance. – № 18 (1). – 2010. – P. 23–31.
17. Robertson B. Global land acquisition: neo-colonialism or development opportunity? // Robertson B., Pinstrup-Andersen // Food Security, 2010. – P. 71–83.
18. Гайдуцький П.І. Структурні перекоси і ризики кризи в АПК / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2014. – № 7 – С. 38–46.
19. Копич І.М. Внутрішня торгівля України: проблеми і перспективи розвитку: [монографія] / [І.М. Копич, О.О. Нестуля та ін.]; за ред. В.В. Апонія, П.Ю. Балабана. – Львів: Новий Світ-2000, 2014. – 565 с.
20. Білоцерківець В.В. Феномен нової економіки: ідентифікація та делімітація в умовах постіндустріалізму / В.В. Білоцерківець // Агросвіт. – 2015. – № 6. – С. 25–30.
21. Могильний О.М. Аграрна економіка України: «ресурсне прокляття» чи локомотив розвитку? / О.М. Могильний // Агросвіт. – 2015. – № 5. – С. 3–10.
22. Веклич О.О. Сучасний стан та ефективність економічного механізму екологічного регулювання / О.О. Веклич // Економіка України. – 2003. – № 3. – С. 62–70.
23. Голян В. Институциональные разрывы земельной реформы в Украине / В. Голян // Економіст. – 2012. – № 3. – С. 7–11.
24. Саблук П.Т. Аграрний сектор України: Конституційні засади подальших трансформацій / П.Т. Саблук // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2. – С. 238–240.

УДК 338.432:620.952

Климчук О.В.
кандидат сільськогосподарських наук, доцент,
доцент кафедри адміністративного менеджменту
та альтернативних джерел енергії
Вінницького національного аграрного університету

РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ – ОСНОВА СТАНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF AGRO-INDUSTRIAL COMPLEX – THE BASIS OF BECOMING COMPETITIVE BIOFUELS PRODUCTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан, тенденції та пріоритети розвитку сільськогосподарського виробництва у світі та Україні. Встановлено провідну роль сільського господарства не лише у забезпеченні продовольчої безпеки, а й у формуванні потужної сировинної бази для забезпечення конкурентоспроможного виробництва біологічних видів палива. Ставиться акцент на створенні нової екологічно безпечної галузі енергетики, яка буде сприяти розгортанню раціональних процесів диверсифікації енергоресурсів та зміцненню енергетичної й екологічної безпеки держави.

Ключові слова: економіка, енергетика, продовольство, біопаливо, конкурентоспроможність, агропромисловий комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современное состояние, тенденции и приоритеты развития сельскохозяйственного производства в мире и Украине. Установлена ведущая роль сельского хозяйства не только в обеспечении продовольственной безопасности, но и в формировании мощной сырьевой базы для обеспечения конкурентоспособного производства биологических видов топлива. Делается акцент на создании новой экологически безопасной области энергетики, которая будет способствовать развертыванию рациональных процессов диверсификации энергоресурсов и укреплению энергетической и экологической безопасности государства.

Ключевые слова: экономика, энергетика, продовольствие, биотопливо, конкурентоспособность, агропромышленный комплекс.

ANNOTATION

The analysis of the current state, trends and priorities of agricultural production in the world and Ukraine. Established a leading role agriculture not only in ensuring food security, but also in the formation of a strong resource base to ensure competitive production of biofuels. The emphasis on creating environmentally friendly energy industry, which will facilitate the deployment of rational diversification of energy resources and enhance energy and environmental security of the state.

Keywords: economics, energy, food, biofuels, competitiveness, agro-industrial complex.

Постановка проблеми. Людська цивілізація із давніх-давен постійно повинна була вирішувати дві глобальні проблеми – забезпечення себе продуктами харчування та енергоресурсами. При цьому світові запаси мінерального палива (особливо нафти) близькі до виснаження: за даними ОПЕК (світової організації експортерів нафти), запасів нафти вистачить на найближчі 45 років. У зв'язку із цим з кожним роком дедалі більша кількість країн світу усвідомлюють необхідність виробництва палива з альтернативних ресурсів, одним із яких є біопаливо, що в екологічному відношенні має безперечні переваги перед викопними вуглеводами. Однак при цьому виникає певне протиріччя між розв'язанням продовольчої та енергетичної проблем. У цьому протиріччі продукти харчування є домінуючим компонентом, тому що вони – незамінний енергетичний ресурс для функціонування людського організму. Із сировини для продуктів харчування можна одержати замінники традиційних енергоносіїв, а зворотного процесу поки що немає. Тому тенденція переходу на біологічне паливо буде зумовлювати загострення світової продовольчої кризи, і його виробництво може бути виправдане лише при певному рівні забезпечення людей продовольчими ресурсами [1, с. 12].

Енергетична проблема світу з кожним роком загострюється внаслідок постійного виснаження джерел енергії. З цієї причини людство все більше виявляє інтерес до головного джерела отримання енергії – живої природи. Саме вона в перспективі, про що говорили в свій час фізіократи та їх послідовники, забезпечить людині отримання енергії як для життя через споживання продовольства, так і для її діяльності в результаті використання біопалива. І в першому, і в другому напрямках це забезпечується шляхом розвитку сільського (в деякій мірі й лісового) господарства. Воно практично стає тим перехрестям, де сходяться усі дороги життя людства, окремих регіонів світу, країн та народів. І там, де із цим рахуються і розвитку сільського господарства приділяють належної уваги, в найменшій мірі проявляються кризові явища як в енергетичному, так і в продовольчому забезпеченні [2, с. 21].

Встановлено, що на сучасному етапі соціально-економічного розвитку світове сільське господарство покликане виконувати важливу місію, яка полягає у забезпеченні населення продовольством, а переробної промисловості та біоенергетики – сировиною; у збільшенні доходів сільського населення за рахунок створення нових робочих місць та підвищенні рівня зайнятості; поліпшенні екологічної стійкості агроландшафтів через дотримання принципів природного землеробства, що робить його менш уразливим до змін клімату; раціональному використанні природних ресурсів, їх збереженні, відтворенні

та примноженні; підтриманні динамічної екологічної рівноваги в навколишньому природному середовищі [3, с. 69–70].

До того ж, за даними К.Р. Макконелла та С.Л. Брю, домінуючою галуззю в економіці слаборозвинутих країн є сільське господарство. Тому створення інституціонального середовища, сприятливого для росту сільськогосподарського виробництва, розглядається в якості найважливішої умови для будь-якої програми економічного розвитку [4, с. 358].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглибленим вивченням теоретично-методологічних та практичних проблем становлення та формування конкурентоспроможного виробництва біопалива в Україні займаються В. Бондар, Г. Гелетуха, М. Гументик, В. Дубровін, М. Зубець, Г. Калетнік, О. Макарчук, С. Олійнічук, Б. Панасюк, П. Саблук, В. Семенов, П. Шиян, О. Шпичак та інші науковці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Праці даних вчених здійснили вагомий внесок у процес розвитку біопаливного виробництва, проте кількість публікацій щодо зростання конкурентоспроможності біологічних видів палива є обмеженою, що потребує подальшого проведення досліджень у даному напрямку.

Завдання диверсифікації сільської економіки шляхом просування в «глибинку» виробництв з переробки сільськогосподарської сировини нині актуалізується у зв'язку з розширенням площ під енергетичні культури (зокрема, ріпак), використанням традиційної продукції (зерна, цукрових буряків тощо) для виробництва енергоносіїв. Поки що сільська місцевість, як і раніше, слугує просторовою базою вирощування сировини, а основний дохід від нових форм її застосування «вимивається» не лише за межі села, а нерідко й держави. Отже, існує потреба в розробці таких інвестиційних проектів, організаційних рішень, економічних механізмів, які б дозволяли частину вигоди від нових можливостей сільськогосподарського виробництва направляти на сільський розвиток [5, с. 59].

Мета статті полягає у виявленні загальносвітових тенденцій розвитку сільського господарства та встановленні його впливу на процеси формування конкурентоспроможного виробництва біопалива, враховуючи специфічність умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування стійких загальносвітових тенденцій до зростання цін на вуглеводневі енергоресурси, посилення негативного впливу життєдіяльності людини на стан екологічної системи, а також подальше загострення конкуренції національних економік під дією глобалізаційних процесів актуалізували проблему ефективного державного регулювання країн в енергетичній сфері та визначили його сучасні пріоритети. Дана проблема загострилася і для нашої держави. Лише підпорядковуючи власну енергетичну політику таким цілям, як гарантування енергобезпеки, зростання енергоефективності та досягнення екологічного збалансування на макрорівні, Україна зможе адекватно реагувати на зазначені виклики сучасності та нівелювати вплив несприятливих коливань зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури на національну конкурентоспроможність. З огляду на поточний рівень технологічного розвитку й енергозалежності нашої країни від зовнішніх джерел найголовнішим фактором системної конкурентоспроможності в Україні є ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів [6, с. 4–5].

В результаті цього у сучасних умовах розвитку людського суспільства сільське господарство як ніколи представляє собою підвищений інтерес, тому що, окрім виробництва продовольчих продуктів та кормів, воно відкриває нові принципові можливості для прогресуючого розвитку біопаливного виробництва, яке є фундаментальним вкладом у боротьбі із глобальними змінами клімату. Якщо зазирнути у майбутнє, то неважко передбачити, що агропромислове виробництво та інновації будуть рушійною силою світової економіки, оскільки, згідно Продовольчої сільськогосподарської організації ООН (FAO), до 2050 р. населення планети зросте до 9 млрд. осіб, і кожен сьомий буде відчувати в різній мірі нестачу в продуктах харчування. Як наслідок, для задоволення постійно зростаючого попиту населення планети у продовольстві та енергетичних ресурсах потрібно нарощувати виробництво продукції рослинництва майже вдвічі. І тут Україна повинна в повній мірі використати свої можливості для вирішення даної проблеми, оскільки наша держава є однією з небагатьох країн світу, де можна суттєво збільшити загальну продуктивність та валове виробництво сільськогосподарської продукції як шляхом створення привабливих інвестиційних умов, так і впровадженням сучасних інноваційних технологій.

Специфіка агроінновацій полягає у використанні в інноваційному процесі природних факторів і компонентів (тварин, рослин), які при цьому виступають безпосередніми об'єктами агроінноваційної діяльності. Крім того, особливістю аграрних новацій є те, що їх впровадження в агросфері не виступає абсолютною гарантією підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції та зростання її частки на ринку. У періоди перевищення пропозиції продукції над попитом на неї інновації допомагають, зокрема, знизити ціни, поліпшити якість і тим самим сприяють зростанню конкурентоспроможності галузі, а в неврожайні роки важливість інновацій зумовлюється насамперед необхідністю поліпшити екологічну складову сільськогосподарської діяльності та підвищити аграрний ресурсний потенціал. У такому контексті основними завданнями інноваційного розвитку вітчизняної агропродовольчої сфери є її техніко-технологічна модернізація, забезпе-

чення ресурсозбереження в галузі, підвищення якісних характеристик виробленої продукції, поліпшення екологічної складової сільськогосподарського розвитку [7, с. 27–28].

До того ж з огляду на значну залежність сільського господарства від природно-біологічних та екологічних факторів інноваційний розвиток у цій сфері діяльності, крім традиційних виробничо-технологічного та організаційно-управлінського напрямів, повинен охоплювати також такі види інновацій, як селекційно-генетичні та економіко-соціоекологічні [8, с. 4].

Визначальним напрямом аграрної політики України в контексті європейської інтеграції та вступу до Світової організації торгівлі є нарощування виробничого потенціалу аграрного сектору економіки держави. В цьому відношенні пріоритетним завданням, яке потребує термінового вирішення, є відродження та подальший розвиток рослинницької галузі, що має не тільки важливе економіко-політичне, а й енергетичне значення для розвитку національної економіки країни та розширення її участі на зовнішніх ринках. Раціональна система організації та ведення сільськогосподарського виробництва передбачає ефективне використання земельних угідь. При цьому головна особливість землеробства нашої країни на сучасному етапі полягає у виробництві продукції рослинництва при обмежених витратах традиційних енергоносіїв та дотриманні принципів збереження навколишнього природного середовища від процесів деградації та промислового забруднення. Біологізація землеробства, агротехнологій та технологічних процесів є чи не єдиним заходом, який в сучасних умовах може стримати подальше зниження родючості ґрунтів, зменшити витрату невідновлюваних енергоресурсів і таким чином стабілізувати аграрні виробничі системи, знизити їх залежність від техногенних факторів, підвищити конкурентоспроможність виробництва.

Земельні природні ресурси та сприятливі кліматичні умови України зумовлюють високий потенціал виробництва продукції рослинництва, які реалізуються через родючість ґрунтів та покращення їх основних функціональних властивостей. Зараз необхідно розробити такі зональні та мікрозональні системи господарювання, які б при різних економічних і ресурсних можливостях сучасних виробників забезпечували відтворення родючості ґрунтів і сталий розвиток землеробства – основи стабільного функціонування всього агропромислового комплексу. Ситуація потребує якнайшвидшого переходу від статистичних моделей систем ведення сільськогосподарського виробництва до гнучких динамічних, які максимально враховують не тільки ґрунтово-ландшафтні фактори, але й внутрішні ресурсні та економічні можливості нових господарських формувань.

До основних причин сучасного скрутного становища агропромислового комплексу слід віднести високий рівень ризикованості, який притаманний виробництву та реалізації сільськогосподарської продукції. Перш за все мова йде про сильну взаємодію між ґрунтово-кліматичними, біологічно-екологічними, економіко-ринковими, політико-правовими та іншими факторами, що у сукупності призводять до невизначеності майбутніх результатів господарської діяльності. Тому здатність стратегічно мислити і передбачувати, реально оцінювати і своєчасно реагувати або усувати негативні наслідки підприємницьких ризиків є надійною запорукою подолання аграрними підприємствами економічної кризи.

Значно пом'якшити сезонність в аграрному секторі економіки можна завдяки розвитку конкурентоспроможного виробництва біопалива. Даний напрям пом'якшення сезонності виробничого процесу в сільському господарстві є інноваційним, що здатний підвищити доходність аграрних підприємств.

В сучасних умовах промислово розвинені країни світу здійснюють реалізацію товарів з високим ступенем новизни і значною часткою доданої вартості, що високо цінуються. Натомість країнам третього світу залишається виробництво і продаж сільськогосподарської продукції, сировини, нескладних товарів, ціни на які невисокі. Однак Н. Кудла вказує на те, що у процесі стабілізації ситуації у сільському господарстві ранг галузей сировинного характеру відносно зменшуватиметься на користь переробних галузей і надання послуг. Це ставить нові виклики перед селянами, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, працівниками освіти та науки в плані активізації місцевого підприємництва [9, с. 62]. Світовий досвід переконливо доводить, що у більшості випадків конкурентоспроможність будь-якого виробництва (в тому числі й біопаливного) в аграрному секторі можлива лише за умови існування ефективно діючої системи пільг і дотацій.

Попит на продукції агропромислового виробництва існує завжди і не залежить від сезонного характеру виробництва, це ж саме стосується і біологічних видів палива. Сьогодні експортується значна кількість основної продукції сільськогосподарських культур за кордон, яка в подальшому йде не для використання на продовольчі цілі, а для виробництва біопалива. Проте для України економічно ефективніше буде будівництво заводів з виробництва біоетанолу, біодизелю та біогазу на території нашої держави, здебільшого у сільській місцевості (поблизу максимального накопичення сировини для переробки). Використання відновлюваних джерел енергії, в першу чергу біомаси, є досить актуальним для України, оскільки дозволяє зменшити її залежність від імпортованих енергоносіїв та підвищити економіко-енергетичну безпеку. Для забезпечення конкурентоспроможного виробництва біопалива потрібно

здійснити органічне поєднання та ефективне функціонування економічного, природно-екологічного, інформаційного, науково-технічного, політико-правового, соціально-культурного та міжнародного середовища.

Рушійною силою всіх світових досліджень з розробки технологій вирощування біомаси сільськогосподарських культур є конкурентна боротьба за зменшення рівня собівартості отриманої рослинницької продукції, тому що це забезпечує більше зростання рентабельності, а ніж підвищення ціни на продукцію. Дане твердження набуває значної актуальності у ринкових умовах господарювання, тому що аграрне підприємство має більш реальні важелі впливу на формування собівартості, в той час як на формування прийнятної ціни його вплив здебільшого обмежений або взагалі є неконтрольованим.

Щоб здійснити зниження рівня собівартості умовного еталонного гектару і, відповідно, сільськогосподарської продукції, важливо не лише підвищувати продуктивність тракторних агрегатів, але й дотримуватись економного витрачання паливно-мастильних матеріалів, які через багаторазове подорожчання стали однією з основних статей витрат у структурі всіх витрат на експлуатацію машино-тракторного парку. Тому надзвичайно серйозною проблемою, яка вимагає врегулювання на макрорівні, є достатнє забезпечення аграрних підприємств біологічними аналогами дизельного палива, бензину та мастильних матеріалів. Потрібно здійснити неодмінне впровадження заходів з інтенсифікації і здешевлення вирощування та збору енергетичної біосировини. В технологічному аспекті вирощування біомаси сільськогосподарських культур основними напрямками підвищення продуктивності має бути універсалізація застосування та використання блочно-модульних систем з метою зниження матеріалоємності, енергоспоживання і зменшення тиску на ґрунт. Необхідне негайне вдосконалення технологій вирощування та основних напрямів використання традиційних біоенергетичних культур як високоефективного поновлюваного джерела енергії. Має бути проведений порівняльний аналіз різних джерел біоенергетичної сировини з урахуванням собівартості, екологічної безпеки, а також можливості отримання при цьому додаткових корисних продуктів. Наразі в Україні виробництво біопалива характеризується елементами значної стихійності, що зумовлює його непрогнозованість у відповідності до стратегічного планування.

Держава повинна сприяти розвиткові наукових досліджень в галузі біоенергетики, тому що вони не гарантують швидкої комерційної віддачі, проте мають стратегічне значення для забезпечення енергетичної безпеки та економічного піднесення нашої країни. Необхідно забезпечити ефективне функціонування внутрішнього ринку біопалива на засадах вільної конкуренції та державного регулювання. Має бути розроблений державний механізм, при якому основні суб'єкти біопаливного виробництва виступають на спільних державних позиціях і нестимуть солідарну відповідальність за стан справ у галузі. Потрібно сформувати сприятливу для ринку біопалива інноваційно-інвестиційну, кредитно-податкову та митну політику, що забезпечить виробникам ефективність у веденні виробництва та дозволить розвиватись на перспективу. Управління біопаливним виробництвом в ринкових умовах повинно являти собою систему взаємопов'язаних функцій: планування –організація – мотивація – контроль. Також підлягає вдосконаленню формування цінового механізму на біопаливну сировину в напрямку планомірного переходу на систему ціноутворення, яка б змогла своєчасно здійснювати регулювання ринку та нівелювати коливання цін протягом маркетингового року. Дана система повинна відповідати ціновому законодавству України та враховувати досвід світової практики.

Висновки. В переважній більшості економіка нашої держави базується на сільському господарстві та видобутку сировини. Подальше продовження подібного напрямку господарювання не може забезпечити стійкого та тривалого економічного зростання, тому що резерви придатної для ефективного обробітку землі поступово скорочуються, а родючість ґрунту здебільшого має тенденцію до зниження. В результаті цього найбільш прийнятною стратегією управління має бути розвиток промисловості, зокрема, тих її галузей, продуктивність яких не знижується зі зростанням виробництва. І тут одне із пріоритетних місць має зайняти біопаливна індустрія.

Створення нової екологічно безпечної галузі енергетики буде сприяти розгортанню раціональних процесів диверсифікації енергоресурсів та зміцнення енергетичної й екологічної безпеки держави. При цьому одним із основних напрямів удосконалення вітчизняного біопаливного виробництва є збалансований процес його переведення на шлях інтенсифікації та інноваційно-інвестиційного розвитку. За рахунок розробки зваженої та науково обґрунтованої системи економічної підтримки можна досягти зменшення рівня собівартості виробленого біопалива.

Використання сільськогосподарської продукції для виробництва енергії сприятиме збільшенню обсягів споживання дешевих відновлюваних енергоносіїв, перш за все в аграрному секторі економіки. Виробництво біопалива створить умови для залучення до агропромислового комплексу приватних інвестицій, нових технологій і сучасного досвіду ефективної роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шпичак О.М. Економічні проблеми виробництва біопалива та продовольча безпека України / О.М. Шпичак // Економіка АПК. – 2009. – № 8. – С. 11–19.

2. Саблук П.Т. Экономические основы продовольственной безопасности стран мира / П.Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 8. – С. 21–25.
3. Ходаківська О.В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку екологізації аграрного виробництва в Україні / О.В. Ходаківська, О.В. Бігдан // Вісник аграрної науки. – 2012. – № 8. – С. 69–72.
4. Макконелл К.Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика: в 2-х т. Т. 2 / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю; пер. с англ. 11-го изд. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
5. Бородіна О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 59–67.
6. Єрмілов С. Проблеми та шляхи удосконалення державної політики України у галузі енергозбереження / С. Єрмілов // Економіка України. – 2006. – № 9. – С. 4–11.
7. Шубравська О. Інноваційний розвиток аграрного сектора економіки України: теоретико-методологічний аспект / О. Шубравська // Економіка України. – 2012. – № 1. – С. 27–35.
8. Трегобчук В. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрями і механізми / В. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.
9. Кудла Н. Багатофункціональний розвиток сільських територій від базових ідей до активізації місцевого підприємництва / Н. Кудла // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 62–71.

УДК 332.025.12:330.131.5

Коваленко Є.В.
асистент кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

THE PECULIARITIES OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості розвитку соціальної відповідальності бізнесу на тлі соціально-економічних процесів в Україні. Виявлено тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності та причини, які гальмують цей процес. Проведено дослідження підходів до оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності, запропоноване вітчизняними науковцями. Обґрунтовано, що важливим показником розвитку корпоративної соціальної відповідальності є наявність та дієвість колективного договору.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, оцінювання КСВ, показники розвитку КСВ, чинники розвитку КСВ, колективний договір.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности развития социальной ответственности бизнеса на фоне социально-экономических процессов в Украине. Выявлены тенденции развития корпоративной социальной ответственности и причины, которые тормозят этот процесс. Исследованы подходы к оцениванию социальной ответственности, предложенные отечественными учеными. Обосновано, что важным показателем развития корпоративной социальной ответственности является наличие и действенность коллективного договора.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, оценивание КСВ, показатели развития КСВ, факторы развития КСВ, коллективный договор.

ANNOTATION

The peculiarities of corporate social responsibility development were studied against the backdrop of social and economic processes in Ukraine. Tendencies and causes of corporate social responsibility development were founded. Different approaches for corporate social responsibility estimation propounded by national scholars were investigated. It was grounded that collective agreementand its efficiency are important indicators of corporate social responsibility development.

Keywords: corporate social responsibility, estimation of CSR development, indicators of CSR development, factors of CSR development, collective bargaining.

Постановка проблеми. Орієнтація системи управління підприємством на вирішення соціальних проблем є основою підвищення ефективності взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. Напрями здійснення соціально відповідальної діяльності визначаються пріоритетами і розмірами підприємства, галуззю і особливостями його діяльності, наявністю досвіду і чіткого розуміння перспектив. Важливим мотивуючим фактором розвитку КСВ виступає процес глобалізації, яка сприяє встановленню справедливих трудових відносин у ланцюгах поставок, забезпеченню прав людини на міжнародному і національному рівнях. Крім того, власники підприємств все більше починають розуміти, що мотивована робоча сила є основою успішного бізнесу, тому усі підприємства, які дотримуються принципів сталого розвитку, створюють достойні робочі місця і сприятливі умови для розвитку персоналу. З'явилась тенденція серед підприємств не тільки самому демонструвати соціальну відповідальність у бізнесі, але й встановлювати ділові відносини виключно із соціально відповідальними партнерами. Така практика, крім морально-етичних аспектів, також сприяє покращанню іміджу підприємств і підвищенню їх стійкості в умовах фінансової кризи. Порівняльні дослідження щодо ефективності роботи підприємств, які здійснюють і не здійснюють соціально відповідальну діяльність, свідчать на користь перших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Корпоративна соціальна відповідальність є важливою складовою забезпечення сталого розвитку на національному і глобальному рівнях, а тому в останні десятиліття питанню соціальної відповідальності присвячений значний доробок як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Важливий внесок у дослідження розвитку і регулювання соціальної відповідальності бізнесу зробили такі вчені, як М. Альбер, Г. Боуен, Дж. Грейсон, К. Девіс, А. Матіс, П. Дракер, А. Карр, А. Керолл, Ф. Котлер, М. Крамер, К. Левін, М. Портер, М. Фрідмен, Р. Фрімен, Ф. Хайєк та ін. Важливий внесок у розробку теоретико-прикладних аспектів соціально-відповідальної поведінки підприємств зробили такі вітчизняні вчені, як В. Геєць, О. Грішнова, Г. Захарчин, А. Колот, Н. Супрун, О. Харчишина, А. Чухно та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються теоретико-методологічні проблеми оцінки соціальної відповідальності бізнесу і дослідження національних тенденцій її розвитку. Це питання є особливо важливим з огляду на те, що в Україні на відміну від більшості країні світу відсутні систематичні дослідження, які б давали комплексну оцінку розвитку КСВ на національному рівні. У зв'язку із цим надзвичайно важливо дослідити процес та закономірності розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні.

Мета статті полягає у систематизації наукових поглядів на процес і закономірності розви-

тку соціальної відповідальності бізнесу на тлі соціально-економічних процесів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальна відповідальність бізнесу поступово стає важливою складовою стратегічного управління корпораціями в Україні. Але у більшості випадків соціально відповідальна активність останніх обмежується благодійництвом та філантропією, а обсяги соціальних інвестицій поступово скорочуються [1]. Також важливими тенденціями у розвитку соціальної відповідальності корпоративного сектору України є недостатня оцінка рівня важливості соціальної відповідальності як фактора формування конкурентних переваг, а також звужене впровадження соціальної відповідальності у практику корпоративного управління, що відображається у дотриманні лише обов'язкових норм.

На думку дослідника Л.А. Грициної, соціально-відповідальний підхід у діяльності підприємств України тільки починає розвиватись, а тому для нього характерним є певний «суб'єктивізм, несистемність та вузька спрямованість проявів» [2]. Ці фактори підсилюються наявністю надмірного адміністративного і податкового тиску, недостатнім розвитком фіскального стимулюючого механізму та відсутністю державної інституції, яка б виконувала функції стандартизації та регулювання соціальної відповідальності бізнесу. У результаті поширення практики соціальної відповідальної діяльності на вітчизняних підприємствах гальмується.

Дослідник О.Ю. Березіна вважає, що основними проблемами, які ускладнюють розвиток інституту соціальної відповідальності у корпоративному секторі, є «відсутність єдиної термінології КСВ; однобічне розуміння концепції і питань, які охоплює КСВ; розуміння КСВ в контексті бізнес-організації, що не відповідає новому стандарту ISO 26000; відсутність концепції розвитку соціальної відповідальності корпорацій в Україні та узгодженості дій між різними організаціями; недосконалість нормативно-правової бази та податкового законодавства; низький рівень сприйняття соціальної відповідальності вищою управлінською ланкою більшості суб'єктів господарювання» [1].

У відповідності до стандарту МОП щодо соціальної відповідальності SA 8000, стандарти рівня життя є однією з двох груп стандартів. Згідно досліджень Н.В. Водницької, виконання цих стандартів в Україні є вкрай незадовільним: попри достатньо високий рівень інтелектуального потенціалу, наявність кваліфікованих людських ресурсів і широкої мережі наукових закладів соціально-економічний розвиток залишається низьким, а рівень життя громадян знижується [3]. Цьому сприяють зростання темпів інфляції, зменшення платоспроможного попиту населення, порушення цінового паритету, погіршення макроекономічних показників.

З метою оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу на макрорівні Н.В. Водницька пропонує використовувати часткові показники, які поділено на чотири групи за ознакою стейкхолдера. Наприклад, до I групи (стейкхолдери – персонал та топ-менеджери підприємства) віднесено показники щодо рівня заробітної плати і стабільності виплат, різних матеріальних і нематеріальних заохочень, витрат на охорону праці та техніку безпеки; до II групи (стейкхолдери – споживачі) – показники гнучкості цінової політики, безпечності та якості товарів підприємства, повноти і широти асортименту продукції; до III групи (стейкхолдери – бізнес-партнери) – показники стабільності замовлень і виконання умов угод купівлі-продажу, частка витрат на рекламну діяльність у витратах на реалізацію продукцію; до IV групи (стейкхолдер – держава) – показники виконання податкових зобов'язань, держзамовлень, частка витрат на співпрацю з державними та місцевими органами влади та громадськими організаціями у валових витратах підприємства [3].

Дослідник Л.А. Грицина вважає, що нормативно-індикативне регулювання соціальної відповідальності підприємств повинно ґрунтуватись на системі показників, до якої входять індикатори суспільної, трудової, екологічної та економічної складових соціальної відповідальності бізнесу, пропонує моделі їх розрахунку, оптимальні значення та шляхи оптимізації [2]. У розрізі зазначених чотирьох груп Л.А. Грицина пропонує розраховувати такі показники соціальної відповідальності, частина яких видається спірними. Наприклад, до I групи (суспільна відповідальність) включено показники, які характеризують якість продукції підприємства, його благодійну та соціально спрямовану діяльність (працевлаштування інвалідів, відкритість інформаційної діяльності, фінансування об'єктів соціальної інфраструктури і забезпеченість підприємства ними). Частково можна погодитись із такими показниками, як обсяг штрафних санкцій і втрати від поставок неякісної продукції, так як такі додаткові витрати зменшують прибуток і можливості підприємства фінансувати соціальні витрати. Проте з такими індикаторами, як витрати на збут, обсяг податкового навантаження та приріст податкових платежів на одиницю приросту фінансового результату, погодитись важко, так як вони навіть опосередковано не дають надійної характеристики щодо рівня соціальної відповідальності бізнесу, а також у значній мірі залежать від характеристик галузі діяльності, особливостей оподаткування і загальноекономічної ситуації в країні.

До II групи (трудова відповідальність) дослідником включено показники, які характеризують умови праці на підприємстві, умови оплати праці та їх відповідність рівню продуктивності підприємства та середньому рівню оплати праці в Україні, рівень соціальних витрат в розрахунку на одного працівника та витрат на розвиток персоналу, а також показники вікового складу і загальної плин-

ності персоналу. До III групи (екологічна відповідальність) включено показники, які характеризують обсяг і ефективність витрат на природоохоронні заходи, втрат від нераціонального природокористування, обсяги витрат на сплату екологічних зборів та відповідність діяльності підприємства нормам чинного законодавства щодо викидів шкідливих речовин. До IV групи (економічна відповідальність) Л.А. Грициною запропоновано віднести показники зносу і руху основних засобів, ліквідності, оборотності активів і основних засобів, рентабельності й фінансової стійкості. Розрахунок узагальненого таксономічного показника буде слугувати в якості рейтингової оцінки корпоративної соціальної відповідальності та надавати інформацію про характер впливу окремих заходів підприємства на ефективність використання обмежених ресурсів.

Соціальна відповідальність бізнесу щодо персоналу передбачає вдосконалення і впровадження інновацій у системи управління ризиками і охорони здоров'я працівників, неперервного навчання, освіти та підготовки безпосередньо на робочому місці, а також у систему охорони навколишнього середовища. Постійне зростання успішних прикладів впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу у практику діяльності підприємств підкреслює важливе значення, нарощування людського та соціального капіталу підприємств для забезпечення їх довгострокового та сталого розвитку. Розвитку соціальної відповідальності бізнесу також сприяють норми національного і міжнародного права, як, наприклад, тристороння декларація принципів щодо багатонаціональних корпорацій та соціальної політики, згідно з якою національна та багатонаціональна корпорація, до складу якої входить кілька підприємств, повинна вживати заходи з охорони праці без дискримінації щодо працівників окремих підприємств незалежно від їх місця розташування або країни знаходження [4, с. 12–13].

Вважаємо, що важливим показником рівня соціальної відповідальності підприємства перед працівниками є наявність і дієвість таких внутрішньо організаційних документів, як колективний договір, положення про соціальну політику, положення про мотивацію праці та ін. Два останні документи укладаються підприємством добровільно і у довільній формі, а органи статистики не збирають інформацію про їх наявність на підприємстві. Колективний договір як інструмент регулювання соціально-трудових відносин всередині організації є об'єктом регулювання на міжнародному і національному рівнях, а також з боку професійних асоціацій та внутрішніх норм самого підприємства. Незважаючи на це, значна частина підприємств і найманих працівників залишаються неохопленими колективними договорами. Так, згідно даних Державного комітету статистики України, станом на кінець 2013 р. було укладено 88,3 тис. колективних договорів, якими було охоплено 8,3 млн. найманих працівників, що склало 79,8% штатних працівників [5]. В цілому цей показник відповідає рівню країн Європейського Союзу. Проте при більш детальному розгляді, оцінка стану укладання колективних договорів значно погіршується. Якщо врахувати, що в Єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України зареєстровано 1,4 млн. суб'єктів, на яких на умовах найму працюють 11,7 млн. працівників, то показник рівня охоплення колективними договорами для підприємств буде складати 63,1%, а для найманих працівників – 70,9%, що є недостатньо високими показниками [5]. Розбіжність пояснюється вибірковим характером проведення спостережень і виключенням малих підприємств із вибірки, а сам факт наявності колективного договору не забезпечує дотримання його положень адміністрацією підприємства. За результатами досліджень І.В. Жиглей, проведених на 86 підприємствах Житомирської області, колективні договори були укладені на 96,5% підприємств, а положення про соціальну політику існувало лише на 5,8% [6].

Дослідження з питань КСВ, проведене європейською організацією Corporate Responsible Group, показало, що питаннями соціальної відповідальності у компаніях займаються такі підрозділи (у відсотках до загальної кількості опитаних компаній): стратегічних комунікацій/зв'язків з громадськістю – 36; керівник підприємства/офіс виконавчого директора – 17; управління людськими ресурсами – 10%; маркетингу – 7%; стратегічного розвитку – 4%; аудиту/управління ризиками – 1%; інші підрозділи (операційний, юридичний і власне підрозділ з питань КСВ) – 25% [7]. Дане дослідження було проведено серед 82 респондентів, більшість з яких була представлена європейськими компаніями (68%), а решту становили американські та британські організації (по 16% відповідно). В розрізі сфер бізнесу компанії були представлені таким чином: 28% – торгівля, 23% – фінанси; по 20% – транспорт та засоби зв'язку/сервіс; 12% – інші галузі.

Актуальність питань КСВ для розвитку компаній підтверджується дослідженням «Глобального Бізнес-Барометру», проведеного на замовлення журналу The Economist. До опитування було залучено 1 122 компанії, з них 42% – європейські, 23% – азійські, 19% – північноамериканські. З опитаних компаній 16,7% визначили рівень пріоритетності КСВ як дуже високий, 39,5% – високий, 31,3 – середній рівень [7]. Також опитані компанії зробили прогноз зростання рівня важливості КСВ для бізнесу на найближчі три роки, згідно якого соціальна відповідальність буде становити дуже високий пріоритет для 25,7% компаній та високий пріоритет – для 43,2% [7]. На думку представників опитаних підприємств, сутність КСВ полягає у наступному: врахування інтересів зацікавлених представників суспільства під час прийняття бізнес-рішень – 38,4% опитаних; максимізація прибутків та діяльність в інтересах акціо-

нерів – 31,4%, добровільна відмова від деяких прибутків через прагнення зробити «правильні речі» – 16,4%, впровадження добробуту через працевлаштування та виплату податків підприємством своєчасно та у повному обсязі – 7,2%, підтримка ініціатив, що напряму приносять користь суспільству, але не завжди є прибутковими для акціонерів – 6,6% [7].

Висновки. Отже, розвиток соціальної відповідальності бізнесу, відбуваючись на тлі соціально-економічних процесів в Україні, має пеані особливості у порівнянні з іншими європейськими країнами. Тенденції розвитку корпоративної соціальної відповідальності в Україні є значно повільнішими, а перелік напрямів впровадження – дещо вужчим, що спричинено як недостатнім розуміння важливості проблеми на макро- і мікрорівнях, а також значним негативним впливом кризових явищ в економіці на формування стратегії діяльності підприємств у різних галузях. Підходи до оцінювання рівня корпоративної соціальної відповідальності, запропоновані вітчизняними науковцями, в цілому відображають особливості процесу становлення інституту КСВ в Україні, але потребують вдосконалення у напрямі уточнення складу застосовуваних для оцінки показників. Вважаємо, що важливим показником розвитку корпоративної соціальної відповідальності щодо працівників підприємства є наявність та дієвість колективного договору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березіна О.Ю. Соціальна відповідальність корпорацій в системі соціально-трудових відносин: автореф. дис. ... к.е.н.: спец. 08.00.07 / О.Ю. Березіна; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.
2. Грицина Л.А. Механізм формування корпоративної соціальної відповідальності в управлінні підприємством: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Л.А. Грицина; Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2009. – 20 с.
3. Водницька Н.В. Управління трудовою сферою промислового підприємства з урахуванням соціальної відповідальності бізнесу: автореф. дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Водницька; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2008. – 20 с.
4. Безопасный труд – право каждого человека: Доклад МОТ ко Всемирному дню охраны труда – 2009 / Субрегиональное бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, 2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ilo.org/moscow/information-esources/publications/WCMS_312172/lang--ru/index.htm.
5. Статистичний щорічник України за 2013 р. / За ред. О.Г. Осауленка. – К.: Державний комітет статистики України, 2014. – 534 с.
6. Жиглей І.В. Бухгалтерський облік соціально відповідальної діяльності: теорія, методологія, організація: дис. … д.е.н.: спец. 08.00.09 / І.В. Жиглей. – Житомир, 2011. – 513 с.
7. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко, Р. Колишко [та ін.]. – К.: Енергія, 2008. – 96 с.

УДК 338.43:633.1:330.341.1

Ковальова О.М.
кандидат економічних наук, доцент
Сумського національного аграрного університету

ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

CAPACITY ASSESSMENT OF GRAIN SUBCOMPLEX IN THE ECONOMY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Зерновий підкомплекс України має значний потенціал розвитку, оскільки намітилася тенденція до зростання валового виробництва зерна та його експорту, що сприятиме покращенню економічної ситуації не лише в аграрному секторі, а й у всій економіці в цілому. Однак зміцнення потенціалу зернового підкомплексу та його подальший розвиток повинне відбуватися за умов продуманої державної політики щодо підтримки аграрного комплексу та зернової галузі зокрема.

Ключові слова: зерновий підкомплекс, валове виробництво, урожайність, посівні площі, експортний потенціал, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

Зерновой подкомплекс Украины имеет значительный потенциал развития, поскольку наметилась тенденция к росту валового производства зерна и его экспорта, что будет способствовать улучшению экономической ситуации не только в аграрном секторе, но и во всей экономике в целом. Однако укрепление потенциала зернового подкомплекса и его дальнейшее развитие должно происходить при условиях продуманной государственной политики относительно поддержки аграрного комплекса и зерновой отрасли в частности.

Ключевые слова: зерновой подкомплекс, валовое производство, урожайность, посевные площади, экспортный потенциал, государственное регулирование.

ANNOTATION

The grain subcomplex of Ukraine still has considerable development potential since there is a tendency to increase gross grain production and its exports, which will improve the economic situation not only in agriculture, but also across the economy as a whole. However, increasing the capacity for grain subcomplex and its further development should take place under conditions of deliberate state policies to support the agricultural sector and the grain sector in particular.

Keywords: grain subcomplex, total production, yield, crop area, export potential, state regulation.

Постановка проблеми. Одним з основних економічних аспектів гарантії державної незалежності є продовольча безпека. У її досягненні і підтримці велику роль відіграє агропромисловий комплекс, який є найважливішим сектором економіки України взагалі. Особливе місце у структурі агропромислового комплексу посідає зернопродуктовий підкомплекс. Зернове господарство України є стратегічною галуззю економіки. Адже галузь виробництва зерна – це основа стабільності продовольчого ринку, джерело не тільки виробництва хлібобулочних виробів, але й кормова база для виробництва тваринницької продукції, а також сировини для переробної промисловості. Тому питання підвищення економічної ефективності виробництва та реалізації продукції зернових культур є надзвичайно актуальними, особливо в умовах глобальної продовольчої кризи. Також зерно є важливим експортним продуктом і має забезпечувати значні надходження валютних коштів державі. Адже в процесі зберігання зерно майже не втрачає своєї якості, а отже, придатне для створення державних резервів продуктів харчування та кормів. Обсяги виробленого зерна в країні визначають рівень розвитку зернового господарства.

Таким чином, надзвичайно актуальне завдання агропромислового комплексу полягає в забезпеченні подальшого зростання і сталості виробництва продукції зернових культур для повнішого задоволення населення в продуктах харчування і промисловості – в сировині. Проблема підвищення економічної ефективності агропромислового виробництва – визначальний фактор економічного і соціального розвитку суспільства на сучасному етапі розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість науковців досліджували питання розвитку аграрної економіки, світового й вітчизняного зернового підкомплексу та державного регулювання формування та розвитку ринку зерна. Серед численних наукових розробок подібного спрямування можна виокремити праці В.Г. Андрійчука, С.С. Бакая, В.І. Бойка, О.В. Боднар, П.І. Гайдуцького, В.М. Геєця, С.М. Кваші, І.Г. Кириленка, М.Г. Лобаса, І.І. Лукінова, Б.Й. Пасхавера, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак багато питань щодо напрямків підвищення ефективності виробництва і реалізації зерна, зміцнення експортного потенціалу зерна, визначення найбільш дієвих та результативних інструментів державного регулювання зернового підкомплексу економіки в сучасних умовах залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає в оцінці потенціалу зернового підкомплексу економіки України, дослідженні основних тенденцій виробництва та реалізації зерна, аналізі експортного потенціалу України, розробці пропозицій, що мають знайти відображення в нормативно-правових актах щодо регулювання діяльності та підтримки аграрного комплексу та зернової галузі зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільність розвитку зернового підкомплексу завжди була актуальною проблемою, а тим паче на сучасному етапі, що характеризується кризовими явищами в економіці та несприятливим політичним становищем в Україні. Якщо у період 1980–1989 рр. коливання валових зборів зерна між максимальним і мінімальним рівнями не перевищували 50% і вироблялася майже тонна його на душу населення, то за період 1990–2005 рр. відхилення становили 2,5 рази, виробництво зерна на душу населення в деякі роки було нижче 500 кг, що загострило питання продовольчої безпеки, тоді як показник 629 кг було досягнуто ще у 1910–1911 рр. [1, с. 1]. Однак за 2005–2014 рр. ситуація у зерновому підкомплексі значно покращилася. Так, виробництво зернових в середньому за останнє десятиріччя склало 1162 кг на душу населення, причому намітилася тенденція до зростання цього показника. Наприклад, у 2014 р. було отримано рекордний урожай – 63,8 млн. т, що в розрахунку на одну душу населення складає 1485 кг [2, с. 77].

Валове виробництво зерна також спочатку зменшувалося, що пов'язано з кризовими явищами в Україні, а сьогодні значно зростає. Так, в 1986–1991 рр. виробництво зерна в країні в серед-

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур, тис. т

Культура	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Зернові культури	53290	46028	39271	56747	46216	63051	63859
у т. ч. пшениця	25885	20886	16851	22324	15763	22279	24114
жито	1050	952	463	577	675	633	478
ячмінь	12612	11833	8485	9098	6936	7562	9046
овес	944	731	459	506	630	467	613
кукурудза на зерно	11447	10486	11953	22838	20961	30950	28497
просо	221	139	117	279	157	102	178
гречка	241	189	134	282	239	179	167
рис	101	143	148	170	160	145	51
зернобобові	550	622	592	491	473	372	481

Джерело: складено на основі [2, с. 78]

Таблиця 2

Посівні площі зернових культур, тис. га

Культура	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Зернові культури	15636	15837	15090	15724	15449	16210	14801
у т. ч. пшениця	7116	6852	6451	6781	5772	6684	6061
жито	467	468	286	284	303	284	187
ячмінь	4219	5122	4505	3787	3425	3359	3041
овес	456	433	326	288	310	252	247
кукурудза на зерно	2516	2149	2709	3620	4625	4893	4691
просо	153	119	95	169	191	98	103
гречка	302	273	225	311	300	189	140
рис	20	25	29	30	26	24	10
зернобобові	263	371	429	374	318	280	227

Джерело: складено на основі [2, с. 81]

Таблиця 3

Урожайність основних зернових культур, ц/га

Культура	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Зернові культури	34,6	29,8	26,9	37,0	31,2	39,9	43,7
у т. ч. пшениця	36,7	30,9	26,8	33,5	28,0	33,9	40,1
жито	22,9	20,7	16,7	20,7	22,7	22,8	25,8
ячмінь	30,3	23,7	19,7	24,7	21,1	23,4	30,1
овес	21,2	17,6	14,8	18,1	20,9	19,4	25,1
кукурудза на зерно	46,9	50,2	45,1	64,4	47,9	64,1	61,6
просо	15,6	13,6	13,7	17,8	10,3	13,1	18,0
гречка	8,5	7,4	6,7	9,9	8,7	10,6	12,2
рис	50,9	58,3	50,5	57,3	62,1	60,0	50,0
зернобобові	21,4	17,5	15,1	14,6	15,6	14,5	21,4

Джерело: складено на основі [2, с. 87]

ньому становило 47,4 млн. т, то в 1991–1995 рр. – 38 млн. т, а у 2000 р. – тільки 24,5 млн. т. І лише в останні роки виробництво зерна динамічно зростає: у 2010 р. – 39,3 млн. т, у 2011 р. – 56,7 млн. т [3, с. 2]. В таблиці 1 представлено валові збори зернових культур за 2008–2014 рр.

Дані таблиці 1 свідчать про збільшення валового збору зернових культур на 19% за 2008–2014 рр. Варто відмітити, що у 2009–2010 рр. спостерігалося падіння виробництва зерна, що пов'язано з несприятливим погодними умовами того періоду, а саме посухою. А починаючи з 2011 р. виробництво зерна невпинно зростає. У 2014 р. отримали рекордний урожай зерна – 63 859 тис. т, що більше від валового збору 2008 р. на 19,8%. Збільшення виробництва зерна відбулося за рахунок зростання валового збору кукурудзи на зерно в 2,5 рази, оскільки по всіх інших культурах виробництво зерна зменшилося.

У структурі валового виробництва переважає зерно пшениці, кукурудзи на зерно та ячменю. Однак намітилася тенденція до скорочення виробництва пшениці, ячменю та інших зернових культур, а виробництво кукурудзи значно зросло. Так, у 2008 р. питома вага зерна пшениці склала 48,5%, а в 2014 р. – 37,7%; питома вага кукурудзи в 2008 р. склала 21,5%, а в 2014 р. – 44,6%, тобто виробництво кукурудзи зросло більше ніж в два рази.

Основними факторами, що впливають на валове виробництво, є посівна площа та урожайність (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать про зменшення посівних площ зернових культур на 5,4%. Зменшення площ відбувається під всіма видами зернових, окрім кукурудзи, площа якої зросла на 86%. Це пояснюється загальними тенденціями у сільському господарстві, коли підприємства переходять на виробництво лише високорентабельних культур, якими є кукурудза та соняшник. Відмітимо, що не дивлячись на зменшення площі, валове виробництво зерна зростає (табл. 1), що відбувається за рахунок урожайності (табл. 3).

Дані таблиці 3 свідчать про зростання середньої урожайності зернових на 26%. Це відбувається за рахунок росту урожайності пшениці – на 9%, кукурудзи – на 31,3%, жита – на 12,6%, вівса – на 18%, проса – на 15,3%, гречки – на 43,5%. По решті культур урожайність майже не змінювалася. Таким чином, валовий збір зернових зростає за рахунок інтенсивного чинника – росту урожайності, яка, в свою чергу, збільшується за рахунок застосування нових технологій.

Причиною стрімкого росту урожайності став бурхливий розвиток агрохолдингів і підвищення ефективності їх діяльності в другій половині 2000-х років. Дані крупні підприємства залучали кошти за допомогою інструментів фондового ринку та інвестували їх в удосконалення технологій аграрного виробництва та придбання сучасної техніки.

При цьому у сільськогосподарських товаровиробників ще є резерви для подальшого росту. Так, середня урожайність зернових по Україні в 2014 р. склала 43,7 ц/га – це рекордна урожайність за останній період (табл. 3). Однак в розвинутих країнах урожайність зернових сягає 80–90 ц/га, а кукурудза на зерно може забезпечити понад 100 ц/га.

Відмітимо, що подальший розвиток зернової галузі має відбуватися за рахунок збільшення урожайності, оскільки посівні площі зернових в 2014 р. вже склали 54,4% в структурі посівних площ. Однак частка зернових зменшилася в 2014 р. порівняно з 2008 р., у якому на зернові припадало 57,6%, але це пояснюється розширенням площ під олійними культурами. Зазначимо, що останнім часом валовий збір зріс не за рахунок площі, а за рахунок росту урожайності.

Окрім забезпечення продовольчої безпеки, зерновий підкомплекс має потужний експортний потенціал (табл. 4).

Таблиця 4

Експорт зерна з України, млн. т

Культура	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Зерно	24,9	20,6	12,1	23,1	23,0	29,3	32,4
Частка експорту, %	46,7	44,8	30,7	40,7	49,7	46,5	50,7

Джерело: офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України

Дані таблиці 4 свідчать, що Україна має значний експортний потенціал зерна. До 2013 р. вона експортувала майже половину виробленого зерна, а у 2014 р., в якому отримано рекордний урожай зерна, експорт склав 50,7%.

В розрізі сільськогосподарських культур Україна займає четверте місце по експорту пшениці після США, Аргентини, Бразилії; шосте місце по експорту кукурудзи після США, Канади, Росії, 27 країн ЄС, Австралії; п'яте місце по експорту ячменю після Австралії, Росії, 27 країн ЄС, Аргентини.

За прогнозами вчених, в перспективі виробництво зерна в Україні та світі зростатиме. На сьогодні є три основні джерела прогнозів розвитку глобального ринку зерна в середньостроковій перспективі (до 2021 р.) – прогнози Міністерства сільського господарства США (USDA), Інституту дослідження агропродовольчої політики університету штату Айова (FAPRI), спільні прогнози Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (FAO) та Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЄСР). Усі вони базуються на моделях глобального рівня, моделях часткової економічної рівноваги і, природно, як і будь-яка економічна модель, покладаються на ряд припущень про ріст ВВП, дохід населення, ріст самого населення, зміни рівня споживання тих або інших видів продукції.

Зростання виробництва пшениці в 2015–2021 рр. очікується на рівні 11%. Україна збільшить виробництво зерна на 28%. При цьому прогнозоване зростання виробництва фуражного зерна (передусім кукурудзи та ячменю) в середньостроковій перспективі складе в середньому у світі приблизно 20% – до 1,4 млрд. т. Зокрема, в Україні виробництво фуражного зерна виросте на 23%. Зростання валового виробництва фуражного зерна буде відбуватися випереджаючими темпами по відношенню до продовольчих приблизно на 20%.

Зростання валового виробництва зерна вплине і на обсяги експорту. Так, щорічний об'єм експорту зерна до 2021 р. з України щорічно перевищуватиме 50 млн. т. При цьому експорт пшениці з України буде одним із найбільших (на рівні з Росією та Казахстаном). Зокрема, очікується, що до 2021 р. Україна наростить експорт зерна по відношенню до середнього показника 2008–2012 рр. на 65%.

Також очікується, що, згідно з прогнозами, до 2019 р. Україна за обсягами експорту зерна стабільно займатиме п'яте-шосте місця у світі з урахуванням реального попиту на її продукцію.

Ситуація на світовому ринку фуражних зернових до 2021 р. складеться таким чином. США збережуть світове лідерство з виробництва фуражних зернових. На другому місці по виробництву фуражних зернових буде Аргентина, Україна ж стабільно займатиме третє місце по виробництву фуражних зернових, поставляючи на зовнішні ринки близько 17 млн. т фуражних зернових, що на 40% більше аналогічного середнього показника за 2008–2012 рр. [5].

Таким чином, прогнози дають можливість стверджувати, що Україна може значно збільшити надходження валютних коштів за рахунок саме зернового підкомплексу, а не лише за рахунок металургійної галузі.

Збільшення виробництва та експорту зерна вимагає наявності розвиненої інфраструктури. Однак це питання залишається гострим. Так, Україна має дефіцит потужностей для зберігання зерна. Найменш забезпечені елеваторами регіони – виробники кукурудзи: Київська, Чернігівська, Полтавська, Сумська, Черкаська, Житомирська, Вінницька, Хмельницька та Тернопільська області.

Потужності портів є цілком достатніми для експорту зерна. Фактичне використання портових потужностей складає 67%. Дефіцит відчувається лише в пікові місяці року: жовтень, листопад, грудень.

Найгірша ситуація на залізниці. Частка справних вагонів-зерновозів останнім часом не перевищувала 80–83%. Фактичний термін експлуатації вагонів складає близько 30 років, відповідно, кожного року певна кількість вагонів виводиться з експлуатації, а інвестиції в оновлення залізничної інфраструктури та оновлення парку вагонів-зерновозів відсутні.

Основними тенденціями розвитку зернового підкомплексу є:

– розвиток і домінування агрохолдингів, зростання їх масштабів;

– скорочення числа дрібних і середніх виробників;

– збільшення інтенсивності використання сільськогосподарських земель;

– використання нових технологій: землеобробна техніка, високопродуктивне насіння, сучасні системи захисту рослин, збільшення використання добрив;

– домінування високорентабельних культур: кукурудза, соняшник;

– поліпшення якості людського капіталу;

– орієнтація на експортні ринки;

– недостатні потужності для зберігання та транспортування зерна;

– відсутність належного державного регулювання зернового ринку.

Відмітимо, що зростання кількості холдингів, інтенсивності використання сільськогосподарських земель, частки високорентабельних культур для самих цих підприємств є позитивними факторами, оскільки між ними майже відсутня конкуренція і вони отримують високі прибутки. Але для країни в цілому це є негативним явищем. Підвищення інтенсивності використання земель, використання монокультури, відсутність сівозміни спричиняють зниження рівня родючості земель. А в умовах нерозвиненого ринку землі зацікавленість агрохолдингів в підвищенні родючості відсутня. Окрім цього, агрохолдинги не вирішують питання розвитку сільських територій тих місцевостей, землю яких орендують.

Також орієнтацію на експортні ринки можна вважати як позитивним, так і негативним фактором. Збільшення валютних надходжень від експорту зерна, звичайно, є позитивним явищем. Але, з іншого боку, експортний попит на зерно збільшується яз боку енергетичних галузей, тобто збільшується частка зерна, що використовується для виробництва біоетанолу, а зменшується частка продовольчого зерна, що може бути загрозою для продовольчої небезпеки.

Навіть використання новітніх технологій виробництва зерна (збільшення кількості внесення добрив та засобів захисту рослин) може нести небезпеку для сільських мешканців, оскільки хімічні засоби негативно впливають на стан здоров'я населення.

Але, оскільки зерновий підкомплекс демонструє значне збільшення обсягів виробництва, має значний експортний потенціал, необхідно створювати умови для його подальшого розвитку. А оскільки зернова галузь має велике значення для економіки, то її необхідно регулювати. Для цього на державному рівні слід розробити відповідні нормативно-правові акти, що:

– будуть регулювати діяльність агрохолдингів;

– створюватимуть умови для збереження родючості землі, зокрема, слід розробити механізм для стягнення штрафу з агрохолдингів за зменшення родючості землі або для виплати компенсації – за її підвищення;

– спонукатимуть агрохолдинги до участі в розвитку сільських територій;

– сприятимуть розвитку конкуренції агрохолдингам з боку середніх та дрібних сільськогосподарських товаровиробників;

– вдосконалюватимуть систему кредитування за рахунок комерційних банків, що полегшить умови доступу до кредитних ресурсів;

– покращуватимуть інвестиційний клімат в Україні для збільшення надходжень вітчизняних та іноземних інвесторів для збільшення потужностей для зберігання та транспортування зерна;

– стимулюватимуть пропозицію та ринковий попит на зерно (тваринництво, переробка, експорт);

– створюватимуть систему маркетингу зернового ринку (аналіз стану внутрішнього і зовнішніх ринків, пошук і просування зерна на зовнішні ринки, інформаційне й науково-технічне забезпечення функціонування зернового ринку);

– створюватимуть умови для товарних інтервенцій, координації та узгодження цінової політики на загальнонаціональному та світовому ринках.

Висновки. Таким чином, намітилася чітка тенденція до зростання валового виробництва зерна в Україні за останній період та за прогнозами на найближчі 10–15 років. Слідом за виробництвом зростатиме й експорт зерна з України, що збільшить надходження валютних коштів в країну. Відповідно, зерновий підкомплекс має значний потенціал розвитку, що сприятиме покращенню економічної ситуації не лише в аграрному секторі, а й у всій економіці. Однак зміцнення потенціалу зернового під комплексу та його подальший розвиток повинен відбуватися за умов продуманої державної політики щодо підтримки аграрного комплексу та зернової галузі зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боднар О.В. Розвиток ринку зерна в Україні: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.В. Боднар. – Київ, 2006. – 20 с.
2. Статистичний збірник «Україна у цифрах у 2014 році» / Державний комітет статистики України; за ред. І.М. Жук. – Київ, 2015. – 238 с.
3. Майстро С.В. Ринок зерна в Україні: сучасний стан та напрямки державного регулювання // С.В. Майстро, М.Г. Хирамагомедов / Державне будівництво. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kbuapa.kharkov.ua.
4. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики і продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/.
5. Прогноз развития мирового рынка зерна до 2021 года: влияние внешних факторов на производство и экспорт зерновых Черноморского региона [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1017794.

УДК 640.4

Курмаєв П.Ю.
доктор економічних наук, доцент
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

THE MODERN TENDENCIES OF UKRAINE'S CATERING BUSINESS FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

Готельно-ресторанне господарство має важливе економічне та соціальне значення для країни. Вказується, що даний ринок характеризується наявністю суперечливих тенденцій. У короткостроковій перспективі найбільш вірогідним є реалізація негативного сценарію розвитку галузі. З метою активізації діяльності суб'єктів готельно-ресторанного господарства доцільною є реалізація наступних заходів: впровадження інноваційних технологій; удосконалення асортименту послуг/продукції; розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності готельно-ресторанного господарства в умовах нестабільності.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, ефективність, прибуток, державне регулювання, туризм.

АННОТАЦИЯ

Гостинично-ресторанное хозяйство имеет важное экономическое и социальное значение для страны. Указывается, что данный рынок характеризуется наличием противоречивых тенденций. В краткосрочной перспективе более вероятным является негативный сценарий развития отрасли. С целью активизации деятельности субъектов гостинично-ресторанного хозяйства целесообразно реализовать комплекс следующих мероприятий: внедрение инновационных технологий; совершенствование ассортимента продукции/услуг; разработка стратегии повышения конкурентоспособности гостинично-ресторанного хозяйства в условиях нестабильности.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, эффективность, прибыль, государственное регулирование, туризм.

ANNOTATION

Catering business has an important economic and social meaning for the country. Nowadays, this market is characterized by the existence of the contradictory tendencies. It has been pointed out that the most probable is the realization of a derogatory version of the branch development in the near future. The realization of the following measures is reasonable with the aim of catering business subjects' activization. These measures include: the innovative technologies implementation, the improvement of products assortment by means of services and products diversification, the development of the strategy of catering business competitiveness upgrading in a volatile environment.

Keywords: catering business, efficiency, profit, government regulation, tourism.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток туристичних потоків у результаті економічної та культурної глобалізації потребує відповідної інфраструктури. Її важливим елементом є суб'єкти готельно-ресторанного господарства.

У даному контексті дослідження проблематики розвитку суб'єктів готельно-ресторанного бізнесу є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів розвитку готельно-ресторанного господарства присвячені наукові праці вітчизняних вчених: В. Архіпова, В. Карсекіна, І. Кочерги, А. Мазаракі, Л. Нечаюк, П. Пуцентейла та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо дослідженими залишаються окремі питання аналізу сучасного стану готельно-ресторанного господарства України.

Мета статті полягає в аналізі сучасних тенденцій функціонування готельно-ресторанного господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельно-ресторанне господарство має важливе економічне та соціальне значення для країни.

У [1] пропонується виділяти соціальну та економічну функції, які виконують суб'єкти готельно-ресторанного господарства. Використовуючи науковий підхід [1], економічну функцію готельно-ресторанного господарства доцільно розглядати як єдиний комплексний механізм виробництва й обігу продукції, що забезпечує йому певні переваги порівняно з іншими галузями народного господарства.

На нашу думку, соціальну функцію, яку виконують суб'єкти готельно-ресторанного господарства, необхідно розглядати комплексно. Її реалізація передбачає як задоволення потреб споживачів у товарах і послугах, так і зниження соціальної напруги у результаті створення робочих місць, виплати заробітної плати тощо.

Також, на нашу думку, доцільно виділяти культурну, рекреаційну та комунікативну функції.

Реалізація культурної функції передбачає вплив на формування світогляду споживачів, збагачення їх духовних потреб.

Надання суб'єктами готельно-ресторанного господарства послуг з відпочинку та оздоровлення створює умови для виконання рекреаційної функції. Комунікативна функція передбачає поширення інформаційних потоків.

У сучасних умовах повноцінна реалізація функцій суб'єктами готельно-ресторанного господарства в Україні значно ускладнюється та зазнає змін під впливом різних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

У докризовий період ринок послуг готельно-ресторанного господарства України вважався одним з найбільш перспективних у Центральній та Східній Європі. На сьогоднішній день, даний

ринок характеризується наявністю суперечливих тенденцій.

Так, проведений нами аналіз основних показників функціонування суб'єктів готельно-ресторанного господарства засвідчив кількісне зростання окремих з них.

Дані таблиці 1 свідчать про зростання кількості суб'єктів господарювання у досліджуваній галузі, чисельності зайнятих та обсягу реалізації послуг/продукції.

Таблиця 1

Основні показники функціонування готельно-ресторанного господарства

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2011 р., %
Кількість суб'єктів господарювання, од., з них:	46384,9	44085	52077	112,2
підприємств, од.	9880	9495	10096	102,1
фізичних осіб – підприємців, од.	36504,9	34590	41981	115
Чисельність зайнятих, тис. ос.	242,2	264,3	267,5	110,4
підприємств, тис. ос.	128,7	137,0	132,6	103
фізичних осіб –підприємців, тис. ос.	113,5	127,3	134,9	118,8
Обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	18213,7	23906,6	30322,4	166,4
підприємств, млн. грн.	12940,7	16519,3	16726,9	129,2
фізичних осіб –підприємців, млн. грн.	5273,0	7387,3	13595,5	257,8

Джерело: складено на основі [2–4]

Також відбулося збільшення обсягу роздрібного товарообороту у розрахунку на один об'єкт.

У той же час необхідно акцентувати увагу на тому, що серед суб'єктів господарювання темпи розвитку показників діяльності фізичних осіб-підприємців протягом 2011–2013 рр. були вищими порівняно із іншими організаційно-правовими формами.

Аналіз засвідчив, що найбільша питома вага суб'єктів сфери громадського харчування представлена закладами типу кафе.

У структурі пропозиції об'єктів готельної нерухомості, як і раніше, переважають бюджетні готелі та готелі середньої цінової категорії, частка яких складає близько 75% [5].

Вищенаведена інформація свідчить про те, що мале підприємництво у цій сфері має конкурентні переваги перед іншими організаційними формами. До них доцільно віднести [6]:

– гнучкість і мобільність в управлінні та організації виробництва;

– більш ефективний рівень використання робочої сили та устаткування;

– швидка адаптація до кон'юнктури ринку, місцевих умов, запитів споживачів, оперативне оновлення асортименту продукції/послуг;

– швидке впровадження нових ідей, проектів;

– невисокі експлуатаційні витрати;

– можливість зменшення витрат виробництва за рахунок вузької спеціалізації, економії на управлінських витратах тощо.

Разом з тим у короткостроковій перспективі найбільш вірогідним є реалізація негативного сценарію розвитку галузі.

Це пояснюється тим, що починаючи з другої половини 2013 р. в результаті подальшого погіршення соціально-економічної та політичної ситуації в країні спостерігався значний спад ділової активності та скорочення обсягів туристичних потоків, під впливом чого розвиток суб'єктів готельно-ресторанного господарства істотно сповільнився. Зниження життєвого рівня населення також негативно вплинуло на окремі показники функціонування суб'єктів готельно-ресторанного господарства (рис. 1).

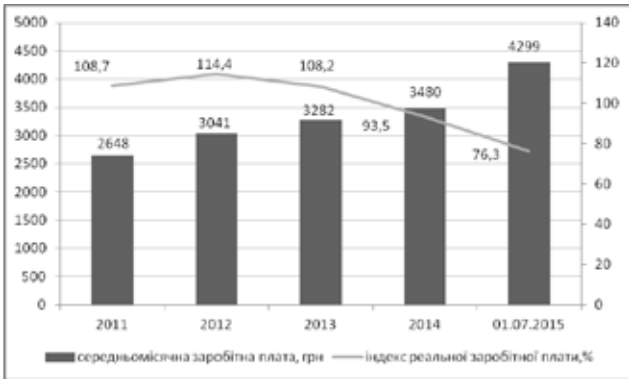


Рис. 1. Динаміка середньомісячної заробітної плати та індексу реальної заробітної плати

Джерело: складено на основі [7; 8]

Аналіз даних таблиці 2 вказує на існування тенденції погіршення фінансового результату діяльності суб'єктів готельно-ресторанного господарства. Так, протягом 2011–2014 рр. відбулося зростання суми збитків у даній галузі.

Кризові явища в економіці внесли суттєві корективи у функціонування даного ринку:

– зростання рівня ризиковості, що проявляється у посиленні залежності від політичної, екологічної ситуації в країні;

– зростання рівня вакантності, особливо у суб'єктів готельно-ресторанного господарства високого цінового сегменту;

– зміна структури попиту/пропозиції на товари та послуги. Це проявилося у зростанні

Таблиця 2

Показники фінансового результату підприємств готельно-ресторанного господарства

Показник	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. до 2010 р., %
Чистий прибуток/збиток, млн. грн.	-692,4	-984,3	-1416,7	-6887,6	994,7
Рентабельність, %	-0,1	-1,1	-2,8	-26,6	-26,5 в.п.

Джерело: складено на основі [10]

попиту на послуги суб'єктів готельно-ресторанного господарства середнього та низького цінових сегментів [5]. Також спостерігалося зростання попиту на додаткові послуги – оренда конференц-залів, спа-послуги;

– призупинення реалізації більшості інвестиційних проектів та перенесення термінів введення об'єктів в експлуатацію на невизначений період [5].

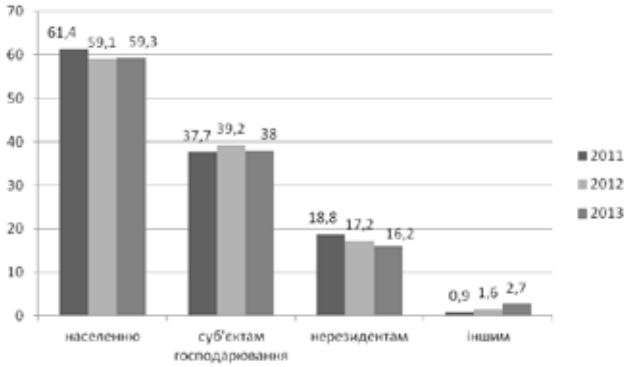


Рис. 2. Структура реалізованих послуг суб'єктами готельно-ресторанного господарства

Джерело: складено на основі [11, с. 27; 12, с. 31]

Структура реалізованих споживачам послуг суб'єктами готельно-ресторанного господарства протягом 2011–2013 рр. також зазнала змін. Так, на 1,1% зменшилася питома вага послуг, наданих населенню, та на 2,6% –нерезидентам.

Регіональний розподіл суб'єктів готельно-ресторанного господарства засвідчив їх концентрацію у великих містах України. Кількість об'єктів готельно-ресторанного бізнесу у регіонах корелюється із рівнем грошових доходів населення у них.

Ми погоджуємося із [13, с. 31–32] щодо перспективи функціонування окремих об'єктів готельно-ресторанного господарства.

Серед об'єктів громадського харчування потенціал для розвитку мають:

– заклади італійської кухні, насамперед піцерії;

– кав'ярні, кондитерські, булочні;

– пивні паби;

– фаст-фуди і стріт-фуди, як і раніше, будуть актуальні, особливо в місцях з великими людинопотоками.

Серед об'єктів готельного господарства спостерігається дефіцит бюджетних закладів типу «хостел». Цей сегмент ринку характеризується значним потенціалом для розвитку. У зв'язку з цим деякі компанії, у тому числі міжнародні, розглядають Україну в якості потенційно пріоритетного ринку для освоєння даного сегменту.

Висновки. З метою активізації суб'єктів готельно-ресторанного господарства доцільною є реалізація наступних заходів.

1. Впровадження інноваційних технологій. Готельно-ресторанне господарство України має значний інноваційний потенціал, реалізація якого дозволить використовувати передові маркетингові, інформаційні та інші технології. Це сприятиме:

– підвищенню якості послуг;

– створенню передумов для формування ефективної цінової політики;

– підвищенню ефективності функції контролю;

– прискоренню руху управлінської, фінансової, кадрової інформації, створить передумови для підвищення ефективності управлінських рішень.

2. Удосконалення асортименту шляхом диверсифікації послуг/продукції, розширення спектру супутніх послуг.

Ми погоджуємося із [14, с. 20], що диференціація доходів населення потребує чіткої цінової сегментації, фокусування на конкретних цінових сегментах.

3. Розробка стратегії підвищення конкурентоспроможності суб'єкта готельно-ресторанного господарства в умовах нестабільності [15].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства: [навч. посіб.] / В.В. Архіпов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 280 с.
2. Кількість зайнятих працівників на суб'єктах господарювання за видами економічної діяльності у 2013 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2013 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2013 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Усік С.П. Аналіз ринку готельних послуг України / С.П. Усік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_120118.doc. htm.
6. Скібіцький О.М. Організація бізнесу: менеджмент підприємницької діяльності: [навч. посіб.] / [О.М. Скібіцький, В.В. Матвєєв, Л.І. Скібіцька]. – К.: ЦНЛ, 2006. – 408 с.
7. Середньомісячна заробітна плата за період з початку 2014 року // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

8. Індекс реальної заробітної плати у 2014 році у відсотках до відповідного періоду попереднього року // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Курмаєв П.Ю. Аналіз туристично-рекреаційного комплексу Черкаської області / П.Ю. Курмаєв // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Економіка»: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2012.– № 4.– С. 85–88.
10. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності у 2014 році // Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
11. Діяльність підприємств сфери послуг: [статистичний бюлетень]. – К.: ДССУ, 2014. – 88 с.
12. Діяльність підприємств сфери послуг: [статистичний бюлетень]. – К.: ДССУ, 2013. – 153 с.
13. Даніалі Ф. Дослідження загальних тенденцій ринку ресторанного господарства України / Ф. Даніалі // Економіка промисловості. – 2012. – № 3–4. – С. 31–32.
14. Лігоненко Л. Роздрібна торгівля України у дзеркалі світових тенденцій розвитку галузі / Л. Лігоненко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 6. – С. 12–22.
15. Перетятко Ю.М. Сучасний стан розвитку ринку послуг ресторанного господарства України та Одеської області / Ю.М. Перетятко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2014/Economics/13_178007.doc. htm.

УДК 339.138

Кушнір Т.М.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету
імені Івана Франка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА БАЗІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ

METHODOLOGICAL BASES OF RESEARCH INSTITUTES MARKETING INFRASTRUCTURE BASED ON THE FUNCTIONAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

В статті обґрунтовано доцільність застосування функціонального підходу до аналізу маркетингової інфраструктури в процесі інституціоналізації діяльності її елементів. Складність і багатоаспектність аналізу знаходять своє відображення у авторському баченні розв'язання вкрай актуальної методологічної проблематики. Головне завдання інститутів маркетингової інфраструктури вбачається у сприянні виконанню маркетингових функції компанії-виробника.

Ключові слова: інфраструктура, маркетингова інфраструктура, ринкова інфраструктура, маркетингові посередники, інститути маркетингової інфраструктури.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность использования функционального подхода к анализу маркетинговой инфраструктуры в процессе институционализации деятельности ее элементов. Сложность и многоаспектность анализа находит свое отображение в авторском видении разрешения актуальной методологической проблематики. Главное задание институтов маркетинговой инфраструктуры видится в содействии исполнению маркетинговых функций компании-производителя.

Ключевые слова: инфраструктура, маркетинговая инфраструктура, рыночная инфраструктура, маркетинговые посредники, институты маркетинговой инфраструктуры.

ANNOTATION

In the article the feasibility of functional approach to the analysis of marketing infrastructure in the institutionalization of its elements. The complexity and multidimensional analysis is reflected in the author's vision of solving extremely important methodological issues. The main task of marketing institutions in facilitating infrastructure is seen performance marketing functions of the manufacturer.

Keywords: infrastructure, marketing infrastructure, market infrastructure, market intermediaries, institutions marketing infrastructure.

Постановка проблеми. Одним із часто використовуваних підходів до розуміння маркетингу у сучасній науковій літературі є функціональний підхід, суть якого полягає у розумінні маркетингу крізь призму виконуваних ним функцій. В умовах формування та становлення ринкової економіки необхідність розбудови системи інститутів маркетингової інфраструктури є очевидною через динамічне зростання маркетингових функцій, що покладаються на виробника. Зрозуміло, що компанія-виробник не завжди в змозі реалізувати усі ці функції. Для їх реалізації зручно користуватись послугами компаній, які спеціалізовано можуть виконувати дану роботу.

Оскільки спеціалізовані компанії покликані виконувати ті чи інші функції маркетингу, вважаємо за доцільне застосовувати саме функціональний підхід у дослідженні інститутів маркетингової інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання маркетингової інфраструктури у вітчизняній науковій літературі досліджуються вкрай рідко. Більшість методологічних досліджень носять загальний характер без чітко окресленої лінії аналізу. Саме тому ми вирішили взяти за основу, використавши в якості методологічного каркасу, праці найавторитетніших вітчизняних дослідників теорії та методології маркетингу – А.Ф. Павленка, Є.Й. Майовця та Л.В. Балабанової.

Мета статті полягає у розробці методологічного інструментарію дослідження інститутів маркетингової інфраструктури на базі функціонального підходу у вивченні маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Будь-яка галузь науки починається із розробки методології. Щоб почати аналіз особливостей функціонування цих інститутів в реальній економіці, треба розв'язати основні теоретичні та методологічні завдання. Тому розробка понятійно-категоріального апарату є вкрай важливим та актуальним напрямком дослідження.

Інфраструктура як підсистема економіки склалася в результаті історичного розвитку товарного виробництва, головною причиною її виокремлення як самостійної сфери стала спеціалізація та суспільний поділ праці. Головна роль інфраструктури полягає у задоволенні потреб суспільства і створенні умов для забезпечення процесу виробництва та збуту.

Починаючи говорити про доцільність аналізу дефініції «маркетингова інфраструктура», відштовхуємось в першу чергу ще й від того, що в ході дослідження методології маркетингу зустрічаємо три основні підходи до трактування його суті:

– маркетинг як сучасне бачення філософії бізнесу;

– маркетинг як самостійний вид підприємницької діяльності;

– маркетинг як філософія управління [1, с. 9].

Зокрема, маркетингу як самостійному виду підприємницької діяльності притаманні певні функції, які пов'язані з маркетинговими дослідженнями, розробкою та плануванням асорти-

менту і якості товарів, розподілом та збутом товарів, рекламою та стимулюванням збуту [1, с. 9–10]. Саме ґрунтуючись на цьому, ми можемо говорити про наповнення цього підходу існуванням широкої мережі інститутів маркетингової інфраструктури, які перебиратимуть на себе функції маркетингу у виробничих підприємств, для яких маркетинг є лише однією з функцій управління, реалізація якої потребує значних різнопланових зусиль.

З'ясування методології є вкрай важливим. Безперечно, категорія «інфраструктури» для науки абсолютно не нова, тому більше часу ми присвятимо аналізу дефініції «маркетингова інфраструктура» та обґрунтуванню необхідності використання терміну «інститути маркетингової інфраструктури» при визначенні її елементів.

У вітчизняній літературі найчастіше зустрічаються терміни «інфраструктура» та «ринкова інфраструктура».

В західній науковій літературі, природно, використовується термін «інфраструктура», оскільки ринкова система господарювання є усталеною, тому використовувати приставку «ринкова» немає сенсу.

У вітчизняній ж науковій літературі доцільніше використовувати дефініцію «ринкова інфраструктура». Під нею розуміємо сукупність служб, підприємств, допоміжних ланок і установ, які опосередковують та полегшують взаємодію економічних суб'єктів і забезпечують неперервне функціонування господарських взаємозв'язків, укладання і виконання ринкових угод та можливість їх регулювання [2, с. 98]. Інакше кажучи, ринкова інфраструктура – це система каналів зв'язку, які забезпечують переміщення та розподіл матеріальних і фінансових ресурсів в економіці [2, с. 98].

Використання терміну «маркетингова інфраструктура» чи «інфраструктура маркетингу» у вітчизняній науковій літературі є мало поширеним. Можна, звісно, говорити про причини цього в контексті нерозвиненості цієї складової ринкової інфраструктури. Але ми вбачаємо причину цього трішечки в іншому. Очевидну проблему ми бачимо в лінгвістичних помилках, тобто в помилках перекладу з англомовної наукової літератури, на основі якої фактично розробляється уся вітчизняна методологія маркетингу. Вважаємо, що саме з цієї причини вітчизняна наука фактично не використовує пропонованого нами терміну, а підмінює його часто на поняття «ринкова інфраструктура» чи «інфраструктура товарного ринку». На наш погляд, ці дефініції варто розмежовувати і обов'язково відокремлювати від них і поняття маркетингової інфраструктури.

Ще одна причина невикористання даного терміну полягає у тому, що частіше використовують поняття «маркетингові посередники», запропоноване Ф. Котлером. Наші науковці, як це часто буває, наче під копірку почали використовувати підхід, запропонований класиком маркетингу, абсолютно не спробувавши його адаптувати під українські реалії. Це така собі вітчизняна наука з американським присмаком.

Ми ж пропонуємо відійти від використання категорії «маркетингові посередники» і замінити її на більш точну – «інститути маркетингової інфраструктури» з причини змістового наповнення слова «посередник» (посередник – «той, хто допомагає кому-небудь спілкуватися з кимось» або «те, що виступає проміжною ланкою у взаємодії між чим-небудь або в процесі перетворення чогось» [8, с. 316]). Ми ж говоримо, що інститут маркетингової інфраструктури не обов'язково має бути проміжною ланкою між виробником і споживачем, а, що значно важливіше, – має супроводжувати процес взаємодії покупця та продавця та сприяти в цьому процесі.

Аналізуючи вітчизняну практику, ми на разі зупинились на використанні наступного тлумачення поняття «маркетингова інфраструктура», визначивши її як сукупність внутрішніх (організаційних, технічних, економічних, управлінських) і зовнішніх (соціальних, політичних, інноваційних) чинників, умов та інститутів, що забезпечують і стимулюють можливість розробки і реалізації ефективного комплексу маркетингу [3; 4, с. 226; 5, с. 226].

Проте на сьогодні й таке трактування вважаємо надто загальним. Тому для того аби бути послідовними та неухильно дотримуватись функціонального підходу у дослідженні маркетингової діяльності, а також деталізувати розуміння аналізованої категорії та наповнити її конкретним змістом, вважаємо за доцільне використати термін ***«інститути маркетингової інфраструктури»***, під якими варто розуміти *сукупність самостійних підприємницьких структур, які перебирають на себе виконання різних маркетингових функцій у підприємств, які цього потребують*.

Цілком логічним в такій ситуації є з'ясування основних маркетингових функцій, на підставі яких можна буде класифікувати інститути маркетингової інфраструктури.

Єдиного підходу до визначення функцій маркетингу в літературі не зустрічаємо. Так, наприклад, Дж.Р. Еванс і Б. Берман зазначають, що основними функціями маркетингу є: аналіз навколишнього середовища і ринкові дослідження, аналіз споживачів, планування товарів, планування збуту, планування просування товарів, планування ціни, забезпечення соціальної відповідальності [9, с. 24]. Така запропонована американськими дослідниками термінологія є доволі розмитою і суперечливою. Зокрема, виникає питання, чому вони використовують термін «планування» (товару, збуту, ціни), таким чином обходячи інші елементи управлінської діяльності.

Серед вітчизняних науковців найбільш ілюстративними є підходи А.Ф. Павленка,

Є.Й. Майовця та Л.В. Балабанової, на які будемо опиратися в подальшому аналізі.

Так, у підручнику А.Ф. Павленка та А.В. Войчака основними функціями маркетингу визначаються:

– комплексне вивчення ринку, власного підприємства, проблем, пов'язаних із маркетингом;

– узгодження параметрів, характеристик та властивостей продукції з побажаннями та смаками споживачів;

– розрахунок цін на продукцію підприємства, визначення умов оплати, величини знижок;

– планування збуту та реалізації продукції;

– фізичний розподіл продукції;

– забезпечення комунікаційних взаємозв'язків зі споживачами;

– сервісне обслуговування споживачів;

– контроль та аналіз маркетингової діяльності [7, с. 26].

Таке трактування функцій маркетингу є дещо розлогим. В даному випадку ми не говоримо про те, що такий підхід є неправильним. Радше говоримо про відсутність чітких меж між деякими з названих функцій (наприклад, «планування збуту та реалізації продукції» та «фізичний розподіл продукції» тощо).

Визначаючи функції маркетингу як коло обов'язків, видів діяльності, що виконуються фахівцями-маркетологами, а також спільно з іншими спеціалістами підприємства, Л.В. Балабанова виділяє такі функції маркетингу:

1. маркетингові дослідження;

2. розробка і планування асортименту та якості продукції;

3. збут і розподіл продукції;

4. реклама і стимулювання збуту [1, с. 22].

Ці функції пропонується проілюструвати крізь призму певних видів, елементів маркетингової діяльності, необхідних для її реалізації (табл. 1).

Найбільш придатним для використання в нашому аналізі є підхід Є.Й. Майовця до виокремлення функцій маркетингу, зокрема, він виділяє такі основні блоки маркетингових функції:

1) аналітична функція: дослідження ринків, дослідження споживачів, дослідження конкурентів, дослідження мікро- та макросередовища фірми, прогноз попиту та продажів;

2) планово-виробнича функція: розробка товарної політики, використання нової техніки та технологій, поліпшення якісних характеристик і конкурентоздатності товарів, організація матеріально-технічного постачання;

3) функція збуту та розподілу: розробка політики збуту та розподілу товарів, вибір каналів розподілу і посередників, організація транспортування, складування та зберігання, контроль системи маркетингової логістики;

4) функція просування: розробка політики у сфері маркетингових комунікацій, пошук ефективних інструментів стимулювання збуту, координація дій торгового персоналу, стимулювання працівників збутової діяльності;

5) функція ціноутворення: розробка стратегії формування цін, вибір методів ціноутворення, вибір стратегії коректування цін, функція управління та контролю, функція маркетингового управління, пошук моделей управління [6, с. 23].

Таблиця 1

Функції маркетингу за Л.В. Балабановою [1, с. 23]

Функції	Види діяльності (елементи маркетингової діяльності)
1. Маркетингові дослідження	- Моніторинг маркетингового середовища; - Дослідження ринку, його місткості, суб'єктів ринку, складу ринку; - Дослідження обсягів, складу, товарної структури збуту і дослідження рівня, динаміки, структури, співвідношення цін на товари; - Дослідження асортименту, якості, конкурентоспроможності товарів; - Дослідження каналів розподілу, їх типів, рівнів каналів, ефективності функціонування; - Дослідження засобів комунікації, «просування-мікс»; - Дослідження ресурсів, витрат підприємства на маркетинг та їх ефективності; - Дослідження діяльності конкурентів та конкурентоспроможності підприємств
2. Розробка, планування асортименту і якості продукції	Визначення і розробка асортиментної політики, структури виробництва, пристосування технічних характеристик виробів, їх упаковки, цін, експлуатаційних властивостей і обслуговування до потреб покупця шляхом вдосконалення виробів і послуг і розробки нової продукції, забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності товарів, збільшення життєвого циклу товарів
3. Збут і розподіл продукції	Вибір каналів збуту і товароруху, аналіз і прогнозування збуту, розрахунок торгового бюджету і кошторисних витрат, визначення способів зберігання, транспортування і продажу товарів
4. Реклама і стимулювання збуту	Реклама серед всіх проміжних і кінцевих споживачів за допомогою засобів масової інформації, заохочення покупців, стимулювання працівників збуту

Для подальшого аналізу вважаємо за доцільне використовувати саме цей підхід, однак не братимемо до уваги функцію ціноутворення, оскільки цю функцію зазвичай підприємства-продавці виконують самостійно. Також змінимо назву для «планово-виробничої» функції на «інноваційно-виробничу», яка є вкрай важливою, зокрема, на ринку товарів промислового призначення.

Таким чином, отримаємо такі чотири основні функції, на базі яких класифікуватимемо інститути маркетингової інфраструктури:

1) аналітична функція;

2) інноваційно-виробнича функція;

3) функція збуту та розподілу;

4) функція просування.

То хто ж має виконувати маркетингові функції? Не дивлячись на те, що часто доводиться виконувати однотипні функції, такі як аналіз споживачів, просування продукції і встановлення ціни, вони можуть виконуватись різними способами. На думку Дж.Р. Еванса та Б. Бермана, це повинні робити *суб'єкти маркетингу*. Ми, без сумніву, з цим погоджуємось. Водночас ці ж автори зазначають, що суб'єкти маркетингу включають виробників і організації обслуговування, гуртові та роздрібні торгові організації, спеціалістів з маркетингу та різних споживачів (рис. 1) [9, с. 24].

Ми не ототожнюємо категорії «суб'єкт маркетингу» та «інститут маркетингової інфраструктури». Вважаємо, що інститутами маркетингової інфраструктури є лише ті суб'єкти маркетингу, які супроводжують процес купівлі-продажу, обслуговують його та допомагають основним контрагентам ринку виконувати ті чи інші маркетингові функції. Таким чином, з наведеної класифікації суб'єктів контрагентами ринку будуть виробник, кінцевий споживач та організація-споживач, а вже гуртові, роздрібні продавці та спеціалісти з маркетингу будуть нами віднесені до інститутів маркетингової інфраструктури.

Варто зауважити, що один суб'єкт зазвичай не бере на себе виконання усіх маркетингових функцій з наступних причин:

– багато виробників не володіють достатніми фінансовими ресурсами для прямого маркетингу;

– прямий маркетинг часто вимагає від виробників випуску супутньої продукції чи продажу відповідних товарів інших фірм;

– організація може не могти чи не хотіти виконувати певні функції і шукає для цих цілей спеціалістів з маркетингу;

– деякі організації надто малі для ефективного виконання конкретних функцій;

– для багатьох товарів і послуг вже існують відпрацьовані методи реалізації, і їх обійти вкрай важко;

– деякі споживачі з метою економії коштів можуть робити покупки в більших кількостях, самостійно забирати товар, користуватися самообслуговуванням тощо [9, с. 25–26].

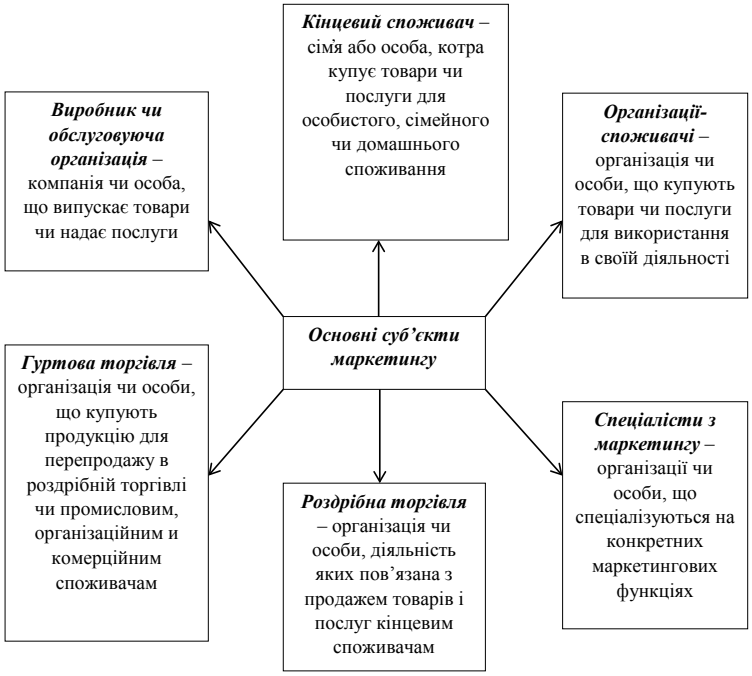


Рис. 1. Суб'єкти маркетингу

Джерело: складено на основі [9, с. 25]

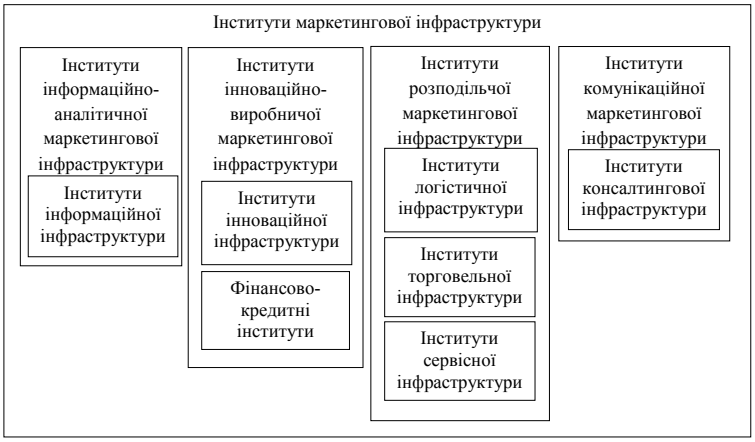


Рис. 2. Сукупність інститутів маркетингової інфраструктури за виконуваними функціями

У своїх попередніх дослідженнях ми пропонували в структурі основних елементів маркетингової інфраструктури виділяти: інститути дослідницько-аналітичної інфраструктури, інститути виробничо-логістичної інфраструктури, інститути товарно-розподільчої інфраструктури, інститути управлінсько-комунікаційної інфраструктури.

Сьогодні ж ми пропонуємо дещо трансформувати ці елементи, надавши їм чіткіших форм та назв. Так, виходячи з визначених нами функцій маркетингу, вважаючи, що інститути маркетингової інфраструктури покликані виконувати конкретні маркетингові функції, ми пропонуємо виділити такі чотири складових маркетингової інфраструктури:

1) інформаційно-аналітична інфраструктура;

2) інноваційно-виробнича інфраструктура;

3) розподільча інфраструктура;

4) комунікаційна інфраструктура.

В підсумок до всього вищенаведеного варто актуалізувати і проілюструвати проведений аналіз агрегованою схемою структури інститутів маркетингової інфраструктури в межах функціонального підходу з використанням інституційного інструментарію (рис. 2).

Висновки. З приводу питань маркетингової інфраструктури можна багато дискутувати. Зокрема, з приводу можливих підходів до її структуризації. Ми знаходимось у процесі розв'язання складного, на наш погляд, методологічного завдання. Не претендуючи на істину в останній інстанції, пропонуємо ось такий підхід, при чому відповідально говоримо про проміжний характер результатів нашої роботи. Переконані в тому, що аналіз необхідно поглиблювати і в умовах розвитку економіки доповнювати наш підхід новими інститутами маркетингової інфраструктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг / Л.В. Балабанова, С.І. Коломийцева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2004. – 191 с.
2. Економічна теорія: вступ, макроекономіка, мікроекономіка / За ред. З.Г. Ватаманюка та О.З. Ватаманюка. – Львів: Інтелект-Захід, 2008. – 540 с.
3. Кушнир Т.М. Маркетинговая инфраструктура: определение и классификация / Т.М. Кушнир // Современные проблемы экономики. III международная научная конференція студентов, аспирантов и молодых учених: труды конференции. – Ереван, 2015. – С. 224–229.
4. Кушнір Т.М. Інститути маркетингової інфраструктури: рекламні посередники / Т.М. Кушнір // Ефективна економіка. – 2014. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3401.
5. Кушнір Т.М. Методологічні засади аналізу основних елементів маркетингової інфраструктури / Т.М. Кушнір // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 226–230.
6. Майовець Є.Й. Маркетинг: теорія та методологія: [навч. посіб.] / Є.Й. Майовець. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013. – 450 с.
7. Павленко А.Ф., Войчак А.В. Маркетинг: [підручник] / А.Ф. Павленко, А.В. Войчак. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
8. Словник української мови. Т. 7. – К.: Наукова думка, 1976. – С. 316.
9. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг / Дж.Р. Эванс, Б. Берман; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1990. – 350 с.

УДК 339.1

Магас Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Львівського інституту
Міжрегіональної академії управління персоналом

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

THEORETICAL ASPECTS OF INTERNAL CONTROL MECHANISM MARKET UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичну сутність внутрішнього ринку, охарактеризовано основні його функції. Наведено типологію суб'єктів регулювання внутрішнього ринку. Обґрунтовано сутність механізму регулювання внутрішнього ринку та його елементи. Запропоновано інструменти розвитку внутрішнього ринку. Наголошено на необхідності державного регулювання внутрішнього ринку.

Ключові слова: внутрішній ринок, суб'єкти ринку, державне регулювання, механізми та інструменти розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта теоретическая сущность внутреннего рынка, охарактеризованы основные его функции. Приведена типология субъектов регулирования внутреннего рынка. Обоснована сущность механизма регулирования внутреннего рынка и его элементы. Предлагаются инструменты развития внутреннего рынка. Отмечена необходимость государственного регулирования внутреннего рынка.

Ключевые слова: внутренний рынок, субъекты рынка, государственное регулирование, механизмы и инструменты развития.

ANNOTATION

The article reveals the theoretical essence of the internal market, and it's main functions. Given the typology of the subjects of the internal market regulation. The article justifies the essence of the mechanism of the internal market regulation and it's elements. Provides instruments for the development of the internal market. Stressed the necessity of state regulation of the domestic market.

Keywords: internal market, market subjects, state regulation, mechanisms and instruments of development.

Постановка проблеми. В умовах невизначеності виникають постійні зміни оточуючого середовища, зміна попиту і пропозиції, конкуренція між підприємствами, коливання цін, динамічні інфляційні процеси, валютні коливання тощо. Ці фактори впливають на стратегію і тактику розвитку внутрішнього ринку України. Саме тому виникає необхідність дослідження механізмів та інструментів регулювання внутрішнього ринку для забезпечення подальших перспектив його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади розвитку внутрішнього ринку досліджували такі вчені, як В.В. Апопій [3], В.Г. Бодров [2], Н.І. Балдич [2], Д.Ю. Венцковський [9], В.О. Гусєв [2], І.М. Копич [3]. Проблеми механізму регулювання внутрішнього ринку досліджувались у працях таких вчених, як Т.Г. Васильців [6; 8], З.В. Герасимчук [7], Л.І. Дідівська [10], С.А. Дяченко [12], Л.І. Павлюк [4], С.М. Чистов [11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте стан розвитку внутрішнього ринку України залишається украй низьким. Тому виникає необхідність обґрунтування більш дієвих механізмів та інструментів регулювання внутрішнього ринку України.

Мета статті полягає у висвітленні результатів теоретичного дослідження сутності внутрішнього ринку, суб'єктів його регулювання, механізмів та інструментів розвитку внутрішнього ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під внутрішнім ринком розуміють: територіально-інституціональне утворення; сферу товарного обігу, що функціонує в межах державного кордону і регулюється органами влади цієї країни; складову макроекономічної системи суспільства, яка представлена товарними, грошовими і фінансовими потоками національного капіталу і де за певного рівня цін відбувається розподіл обмежених виробничих ресурсів, інвестиційних, споживчих товарів і послуг [1].

В інших дослідженнях розглядають внутрішній ринок як систему суспільно-економічних відносин і взаємопов'язаних інституцій у сфері товарно-грошового обігу, які опосередковують взаємовідносини між вітчизняними виробниками-продавцями і споживачами-покупцями на території даної країни [2].

На наш погляд, внутрішній ринок – це сфера економічних відносин, де відбувається формування інституціональних взаємовідносин між виробниками, продавцями і покупцями-споживачами в межах внутрішнього ринку однієї країни; розподіл обмежених виробничих, інвестиційних, фінансових і споживчих ресурсів відповідно до потреб ринку, які регулюються державними органами влади.

Вивчення теоретико-прикладних аспектів регулювання внутрішнього ринку України потребує системного підходу, врахування інтересів всіх суб'єктів ринку громадян у формі домашніх господарств; суб'єктів господарської діяльності в торгівлі, промисловості, логістиці, в фінансово-кредитній сфері, маркетингу, страхуванні; недержавних організацій; органів

державного контролю та регулювання; організації громадського суспільства. Система регулювання внутрішнього ринку повинна базуватись на принципах взаємодії цих інституцій, їхніх функціях та завданнях, які вони ставлять перед собою [3] (рис. 1). Основними функціями внутрішнього ринку є регулююча, розподільча, стимулююча, інформаційна, інтеграційна, ціноутворююча, контролююча тощо [4].

Суть регулюючої функції полягає забезпеченні безперервного процесу відтворення, вирівняння територіальних диспропорцій розвитку внутрішнього ринку;

– розподільча функція ринку стосується перерозподілу через нього засобів виробництва й предметів споживання, а також суспільного доходу між державою, підприємствами та громадянами;

– стимулююча функція внутрішнього ринку полягає у тому, що потрібно більш ефективно використовувати наявні фінансові ресурси, використовувати новітні технології виробництва, які потребують менше затрат часу, ресурсів, праці і мають вищий коефіцієнт віддачі. Тим самим такі дії підвищать конкурентоспроможність суб'єктів внутрішнього ринку;

– рушієм прогресу є інформація, якою володіють суб'єкти ринку, отже, роль інформаційної функції внутрішнього ринку в умовах глобалізаційних процесів надзвичайно висока. Коли техніка та технології надзвичайно швидко старіють, постійно появляються нові загрози функціонуванню внутрішнього ринку, необхідно володіти інформацією, щоб можна було оперативно протистояти ризикам та загрозам в тій чи іншій ситуації;

– інтеграційна функція забезпечує розвиток міжгалузевих, міжфункціональних та міжсекторальних економічних відносин;

– функція ціноутворення повинна найбільш повно відображати вартість товарів і послуг, забезпечувати здорову конкуренцію, не допускати появи монополізму тощо [4].

– контролююча функція полягає в покаранні недобросовісної конкуренції, корупційних змов олігополістичного ринку.

На нашу думку, об'єктивним є висновок про те, що для належної характеристики внутрішнього ринку України доцільно застосовувати комплексний методичний підхід, який передбачає застосування методів та інструментів, що спрямовані на забезпечення стійкого економічного зростання внутрішнього ринку.

Багато наукових досліджень вчених присвячено вивченню сутності механізму. Л. Коковський визначає механізм як сукупність методів (економічних, соціально-економічних, організаційно тощо) та інструментів (цільових програм, діагностик) для забезпечення реалізації стратегії, зазнаючи, що організаційну систему механізму утворюють органи законодавчої, виконавчої і судової влади, економічні агенти, громадські організації та об'єднання, а також законодавство, яке регламентує відносини між ними [5].

Механізм є комплексним і системним явищем, що передбачає застосування у чітко визначених пропорціях та послідовності сукупності методів, інструментів та заходів з метою посилення і стійкого забезпечення конкурентних переваг [6].

Механізм державної політики – це послідовність дій її суб'єктів і комплекс використовуваних ними функцій, принципів, методів та інструментів з метою реалізації концепції, стратегії та цільових комплексних програм [7].

Отже, механізм регулювання внутрішнього ринку полягає в застосуванні комплексних методів управління, функцій, інструментів та заходів, спрямованих на реалізацію стратегічних програм розвитку. Концептуально механізм регулювання внутрішнього ринку можна відобразити на рис. 2.

Особливої вагомості в регулюванні внутрішнього ринку посідає державне регулювання. У своїх дослідженнях Л.І. Дідківська

Рис. 1. Типологія суб'єктів регулювання внутрішнього ринку та їх економічних інтересів

Джерело: авторська розробка

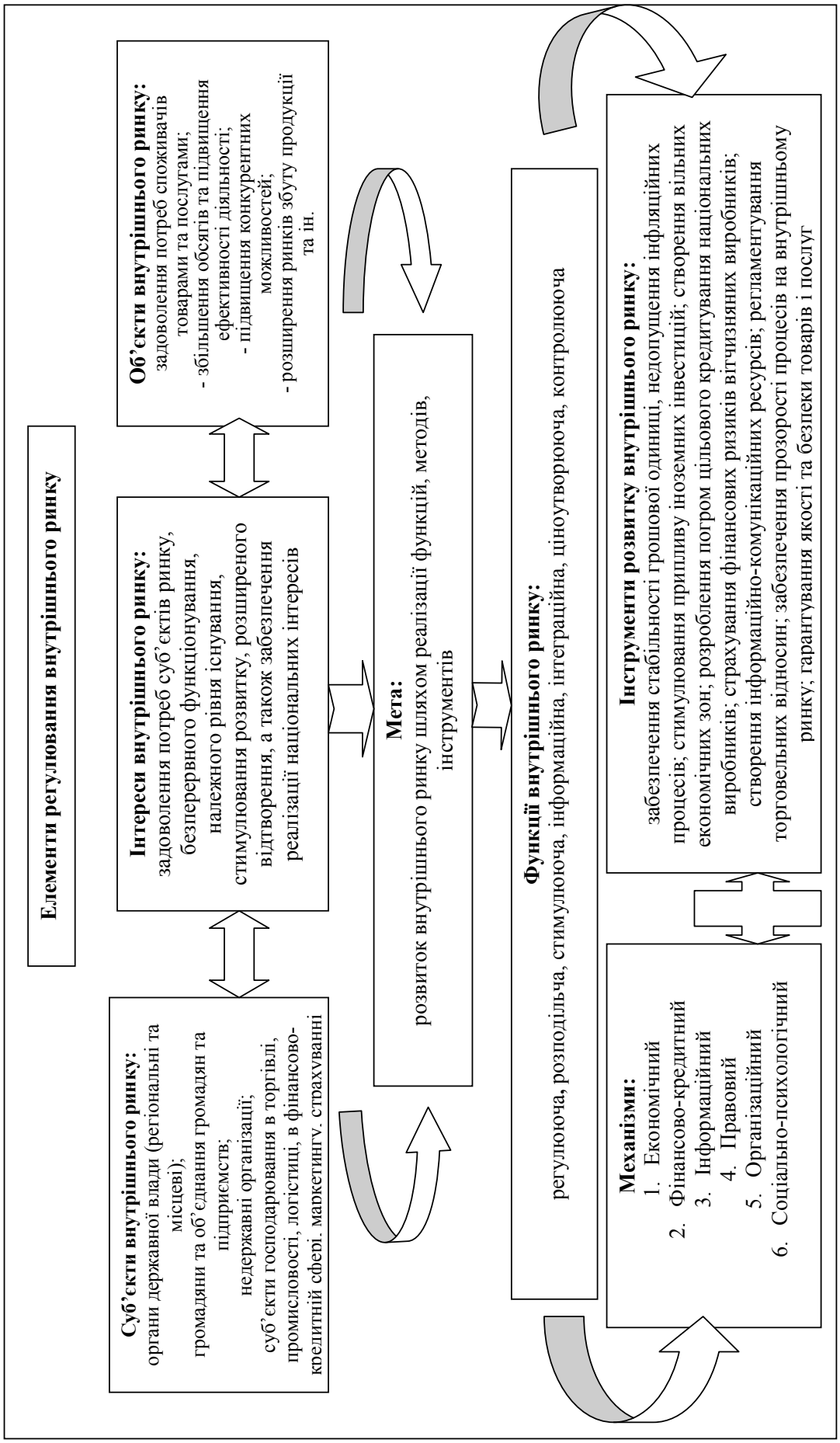


Рис. 2. Механізми та інструменти розвитку внутрішнього ринку України

Джерело: складено на основі [3; 4; 6; 8; 9]

та Л.С. Головко розглядають державне регулювання як систему або засіб керування, при якому державний апарат не реагує на будь-яке випадкове явище в національному господарстві окремим визначеним засобом із відомими цілями, а застосовує сукупність стимулів і спрямовує їх у відповідному напрямі [10, с. 5]. Колектив вчених [11, с. 14] стверджує, що державне регулювання економіки спрямоване на її впорядкування та підвищення результативності через організування, планування, контроль, кадрове забезпечення.

Державне регулювання внутрішнього ринку в розвинених країнах включає в себе такі складові, як захист споживачів, забезпечення конкуренції, контроль цін і торгових надбавок, управління внутрішньою торгівлею. В Україні основними засобами державного регулювання внутрішнього ринку є режим ліцензування й квотування, встановлення норм і правил поведінки суб'єктів господарювання, надання послуг державою тощо [12, с. 10].

Державне регулювання внутрішнього ринку повинно включати в себе цілеспрямоване використання фінансово-економічних, податкових, політичних, правових та інших методів впливу на параметри задля формування базових засад функціонування і розвитку внутрішнього ринку [3, с. 54].

Висновки. В складних політичних та економічних умовах внутрішній ринок України знаходиться в стані постійної небезпеки, посилюються ризики всередині країни та з'являються загрози зовнішнього середовища. В таких умовах державне регулювання внутрішнього ринку є надзвичайно важливим, оскільки процес формування та реалізації заходів, спрямованих на розвиток внутрішнього ринку, залежить від виконання державою таких завдань:

– забезпечення стабільності грошової одиниці;

– недопущення інфляційних процесів;

– стимулювання припливу іноземних інвестицій;

– створення вільних економічних зон;

– розроблення цільового кредитування національних виробників;

– страхування фінансових ризиків вітчизняних виробників;

– створення інформаційно-комунікаційних ресурсів;

– регламентування торговельних відносин;

– забезпечення прозорості процесів на внутрішньому ринку;

– гарантування якості та безпеки товарів і послуг тощо.

Від ефективного державного регулювання внутрішнього ринку України залежить рівень конкурентоспроможності національної економіки, зменшення залежності від зовнішніх запозичень транснаціональних організацій, зростання потенціалу розвитку національного виробника та успішність реалізації національної стратегії розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України: підходи до оцінювання та напрями розвитку / Н.М. Попадинець // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 201–210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/regek_2013_1_27.pdf.
2. Внутрішній ринок України: теорія та стратегія посткризового розвитку: [наук.-метод. розробка] / [В.Г. Бодров, Н.І. Балдич, В.О. Гусєв та ін.]; за заг. ред. В.Г. Бодрова. – К.: НАДУ, 2011. – 80 с.
3. Система регулювання внутрішньої торгівлі України: [монографія] / [В.В. Апопій, І.М. Копич, О.Г. Біла та ін.]; за ред. В.В. Апопія та І.М. Копича. – К.: Академвидав, 2012. – 424 с.
4. Павлюк Л.І. Теоретико-методичні засади формування і реалізації механізмів регуляторної політики розвитку регіонального внутрішнього ринку / Л.І. Павлюк // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 854–859 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/.
5. Коковський Л.О. Географічний вимір економічної безпеки України: автореф. дис. … к. геогр. н.: спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / Л.О. Коковський; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2008. – 18 с.
6. Васильців Т.Г. Фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств: теоретико-прикладні аспекти: [монографія] / [Т.Г. Васильців, Н.В. Магас, Н.О. Маргіта]. – Львів: Видавець Н.О. Бадікова, 2014. – 218 с.
7. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: [монографія] / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.
8. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: [монографія] / Т.Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.
9. Венцковський Д.Ю. Сучасний стан і пріоритети розвитку внутрішнього товарного ринку України / Д.Ю. Венцковський // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». – 2011. – № 2. – С. 125–132.
10. Дідівська Л.І. Державне регулювання економіки / Л.І. Дідківська, Л.С. Головко. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
11. Чистов С.М. Державне регулювання економіки / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко]. – К., 2000. – 320 с.
12. Удосконалення механізмів державного регулювання внутрішнього ринку України в умовах економічної циклічності: [наук. розробка] / [В.Г. Бодров, Н.І. Балдич, С.А. Дяченко та ін.]; за заг. ред. В.Г. Бодрова. – К.: НАДУ, 2013. – 52 с.

УДК 330.24

Мовчан О.П.
здобувач
Чернігівського національного технологічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ

TRENDS OF COMMUNICATION AND INFORMATION DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті ідентифіковано основні тенденції розвитку сфери зв'язку та інформатизації України. Визначено вплив інфокомунікаційних технологій на розвиток національної економіки та розкрито їх мультиплікативний ефект на різні галузі. Охарактеризовано основні проблеми сфери зв'язку та інформатизації України. Зазначено, що на сучасному етапі галузь телекомунікацій знаходиться в точці біфуркації.

Ключові слова: зв'язок, інфокомунікаційні технології, тенденція, ефект, розвиток, криза.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены основные тенденции развития сферы связи и информатизации Украины. Определено влияние инфокоммуникационных технологий на развитие национальной экономики и раскрыт их мультипликативный эффект на различные сферы. Охарактеризованы основные проблемы сферы связи и информатизации Украины. Отмечено, что отрасль телекоммуникаций находится в точке бифуркации.

Ключевые слова: связь, инфокоммуникационные технологии, тенденция, эффект, развитие, кризис.

ANNOTATION

In the article the main Ukrainian trends of communication and information development were identified. The influence of information and communication technologies to the development of the national economy and their multiplier effect on various spheres was disclosed. The main problems of Ukrainian communication and information sphere were described. It was noted that the telecommunications sector is at the point of bifurcation.

Keywords: communication, information and communication technology, the trend of the effect of the development of the crisis.

Постановка проблеми. Сфера зв'язку та інформатизації – це сфера, якій властиві безперервні, стрімкі, кардинальні зміни, що проникають в усі сфери повсякденної діяльності людини, є однією з найбільш значущих за ступенем впливу на соціальну сферу, економіку, рівень конкурентоспроможності країни у світовому глобалізованому просторі. Розвиток сфери зв'язку та інформатизації як важливої складової сучасної технологічної революції, розвиток суспільства знання прискорився з появою Інтернету та цифрових рішень, які своїми принципово новими комунікаціями та інформаційними технологіями змінюють способи виробництва, ведення бізнесу і т. д. Сфера зв'язку та інформатизації, згідно Форсайт-дослідженням [1], продовжить критичний вплив на розвиток усіх секторів економіки і суспільного життя.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Слід наголосити на специфічних проблемах в цієї галузі [2]:

– безпека системи та конфіденційність інформації;

– ріст потреби в людських ресурсах, здатних до пристосування та адаптації нових технологій в економіці та суспільстві взагалі;

– ріст потреби в безперервному і безпосередньому навчанні;

– посилення потреби в розвиненні технологічної (мобільна комунікація, широкосмугова мережа, електронні послуги, штучний інтелект, когнітивістика, мікросистеми, нанотехнології) інфраструктури.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану і перспектив розвитку сфери зв'язку та інформатизації України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні реалії життя ідентифікують високу потребу в телекомунікаційній інфраструктурі. У розвинених країнах і в більшості країн, що розвиваються, розробляються та реалізуються стратегії і комплексні програми інноваційно-технологічного розвитку телекомунікаційних технологій.

Міжнародні дослідження показують, що існує тісний зв'язок між розвитком інфокомунікаційних технологій і економічним благополуччям країни. Широкомасштабне розгортання технологій високошвидкісного зв'язку та Інтернет-доступу є каталізатором розвитку інфокомунікаційних технологій, створює множинний мультиплікативний ефект на інші галузі національної економіки, сприяє прискоренню і масштабуванню технологічного прогресу і в кінцевому рахунку забезпечує зростання ВВП як окремих регіонів, так і країни в цілому. Крім того, країни, що розвиваються, з більш досконалою телекомунікаційною інфраструктурою привертають більше іноземних інвестицій [3].

Розвиток нових технологій та інноваційних послуг, зростання інформатизації та технологічної освіченості суспільства, підвищення якості та зручності зв'язку, поява соціальних електронних порталів, доступність багатьох форм мультимедійного контенту на тлі зниження Інтернет-тарифів і собівартості ІТ-послуг на рівні економіки окремих регіонів і країни в цілому покликані сприяти підвищенню продуктивності праці, стимулювати створення нового бізнесу та робочих місць і в цілому покращувати соціальну сферу (рис. 1).

На державному рівні розвиток нових технологій дозволить країні піднятися в рейтингах країн за рівнем розвитку «інформатизації» (ІКТ).

Встановлено, що вимірювання рівня розвитку ІКТ (комплексний показник, що розраховується через пов'язану систему індексів) використовується державами для аналізу проблемних зон у політиці та здійснення моніторингу прогресу в галузі впровадження нових технологій.

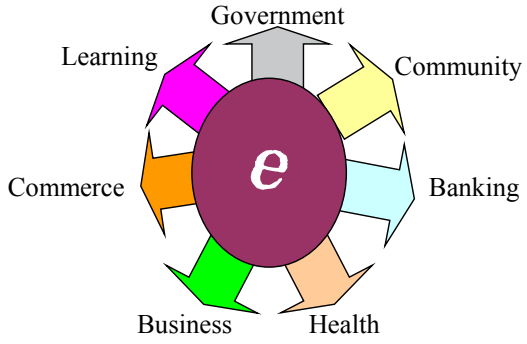


Рис. 1. Мультиплікативний ефект інфокомунікативних технологій на економіку, бізнес-середовище і соціальну сферу [4]

За роки кризи в сфері зв'язку та інформатизації стали наявними ключові тенденції, які формують і змінюють її майбутнє в середньо- та довгостроковій перспективах.

Проблеми сфери зв'язку та інформатизації носять структурний характер і викликані прискореним впровадженням нових технологій, у той час як економіка в цілому переживає циклічний спад. Хоча значного скорочення обсягу попиту на послуги зв'язку в сегменті населення не відбулося, змінилися мотивації користувачів, обсяг і структура попиту. Корпоративний сегмент знаходиться під тиском невизначеності, бюджети на ІТ та телекомунікаційні послуги – секвестрованим.

Джерела зовнішнього фінансування тимчасово закриті. Стратегія злиттів і поглинань як джерело зростання бізнесу і вартості поки не працює, потрібні джерела внутрішнього органічного зростання. У більшості країн світу законодавчі органи, що відповідають за регулювання і контроль ринків, захищають національні ринки телекомунікацій, що ускладнює конкуренцію в галузі [3].

Структурні зміни в сфері зв'язку і інформатизації пов'язані із загостренням конкурентної боротьби між новими технологіями, зміною профілів споживання клієнтів, відставанням регулювання від темпів зміни ринкового середовища Криза вже спровокувала перегляд схем фінансування та інвестування в галузь, зміну структури споживчого попиту, адаптацію законодавства. Але найголовніше – вона призведе до перегляду бізнес-моделей операторів, перспектив технологій, особливо мобільного зв'язку, а також WiMAX, Long Term Evolution, широко смугового доступу і супутникового зв'язку.

Прикладом системного характеру змін у галузі служить перерозподіл потоків трафіку між сегментами ринку і структури споживання. Поряд зі зростанням трафіку в цілому падає частка фіксованої телефонії. Драйвером зростання ринку все ще залишається мобільний сегмент. За останні 10 років частка ініційованих викликів у мобільних мережах зросла з 20 до 75%, але темпи зростання сегмента впали майже до нуля.

Тим не менш, галузь перебуває під тиском таких обставин: темпи розвитку ключових ринків падають, голосовий трафік все ще зростає, але з урахуванням зменшення цін доходи від цього сегмента також починають падати, паралельно уповільненню темпів зростання голосового трафіку зростає частка IP-трафіку. Основним драйвером зростання ринку залишається широкосмуговий доступ і зростання обсягів споживання трафіку передачі даних серед населення – темпи зростання середньої швидкості підключення абонентів у декілька разів перевищують темпи зростання абонентської бази.

Таким чином, галузь телекомунікацій знаходиться в точці біфуркації. З одного боку, галузь пройшла кризу майже без втрат у порівнянні з проблемами, які зазнали багато інших секторів економіки. Споживачі майже не скоротили свої витрати на послуги зв'язку, зокрема тому, що вважають комунікацію потребою першої необхідності поряд з їжею і одягом.

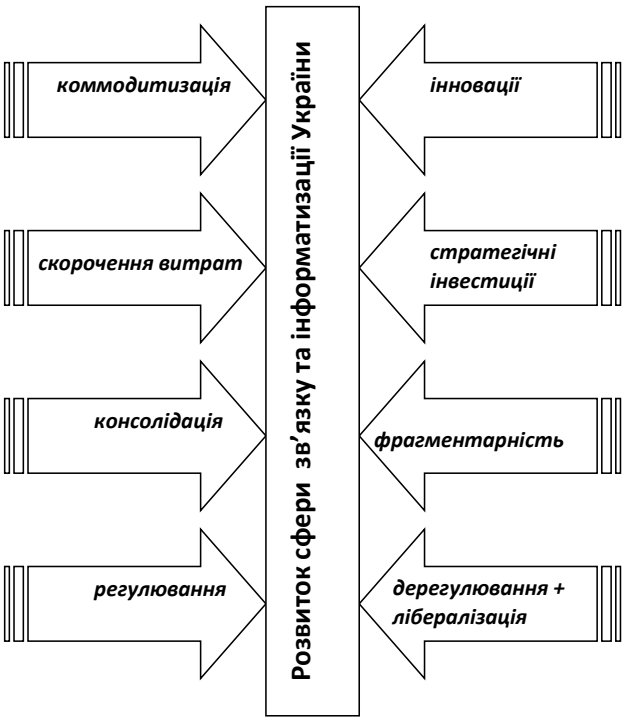


Рис. 2. Протиріччя тенденцій розвитку сфери зв'язку та інформатизації України

З іншого боку, значно скоротилися можливості для залучення фінансування в цілях злиттів і поглинань, стратегічних інвестицій, що обмежує можливості подальшого розвитку.

Таким чином, рецесія з урахуванням специфіки вимог сфери зв'язку та інформатизації

(випливають із значного скорочення життєвого циклу продуктів і послуг, необхідність значних інвестицій у технологічне оновлення мереж і сервісів, постійних структурних змін попиту) створює набір протилежних сил, що впливають на динаміку розвитку.

В даний час в галузі діють чотири суперечливі тенденції: «коммодитизація –інновації», «консолідація – фрагментація», «скорочення витрат – стратегічні інвестиції», «регулювання – дерегуляція і лібералізація» (рис. 2).

В умовах скорочення витрат споживачів посилилася коммодитизація сервісів і послуг з метою збереження клієнтської бази шляхом утримання цін на прийнятному для клієнтів рівні. Багато гравців збільшують обсяг послуг в рамках старої ціни, роблять пакетні пропозиції для утримання клієнтів.

Це стосується не тільки послуг кінцевим користувачам.

Процес йде на інфраструктурному рівні – в сегменті міжоператорських послуг і оптових продажів. Як наслідок, тільки гравці, що мають можливості по масштабуванню бізнесу та скорочення витрат, здатні конкурувати на основі інфраструктурних переваг.

Оператори, які не можуть собі дозволити значні інвестиції в інфраструктурні проекти, змушені конкурувати і виживати шляхом диференціації від інших гравців на основі інноваційних сервісів, додатків та технологій і працювати в нішах, які вимагають мінімальних інвестицій. У такій ситуації великі інфраструктурні гравці можуть поглинути дрібні, але інноваційні компанії – перейняти їх компетенцію і масштабувати нові ідеї та сервіси на свою абонентську базу.

Висновки. Сфера послуг зв'язку та інформатизації знаходиться у фазі революційних структурних змін, тому всі спроби сформувати нові ініціативи і розробити нову стратегію як сфери в цілому, так і окремих гравців, виходячи з еволюційного сценарію, приречені на невдачу.

Таким чином, при умові адекватної державної підтримки, активної внутрішньофірмової інноваційної політики вітчизняні телекомунікаційні компанії можуть підвищити свою конкурентоспроможність у світовому масштабі і сприяти економічному розвитку країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Форсайт информационно-коммуникационных технологий и связи в Республике Казахстан. – Усть-Каменогорск: Изд-во ВКГУ им. С. Аманжолова, 2009. – 127 с.
2. Катунин Г.П. Телекоммуникационные системы и сети / [Г.П. Катунин, Г.В. Мамчев, В.Н. Попантонопуло, В.П. Шувалов]. – М.: Горячая линия – Телеком, 2004. – 672 с.
3. Скляров О.К. Современные волоконнооптические системы передачи / О.К. Скляров. – М.: Радио и связь. – 2001. – 237 с.
4. Смирнов А.В., Пескин А.Е. Цифровое телевидение / А.В. Смирнов, А.Е. Пескин. – М.: Горячая линия – Телеком. – 2005. – 351 с.

УДК 339.92

Москаленко К.І.
аспірант
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL APPROACH TO THE EVALUATION OF FOREIGN ECONOMIC POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблемні питання щодо переходу підприємств машинобудування до зовнішньоекономічних відносин. Запропоновано методичний підхід до оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства, який базується на таксонометричному методі і дозволяє провести рейтингову оцінку зовнішньоекономічного потенціалу підприємств різних підгалузей машинобудування на різних стадіях операційного циклу.

Ключові слова: потенціал, підхід, машинобудування, підприємство, комплекс, оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемные вопросы по переходу предприятий машиностроения к внешнеэкономическим отношениям. Предложен методический подход к оценке внешнеэкономического потенциала машиностроительного предприятия, основанный на таксонометрическом методе и позволяет провести рейтинговую оценку внешнеэкономического потенциала предприятий различных подотраслей машиностроения на разных стадиях операционного цикла.

Ключевы еслова: потенциал, подход, машиностроение, предприятие, комплекс, оценка.

ANNOTATION

The article deals with the problems concerning the transition of the machine-building enterprises to foreign economic relations. The author suggests a methodical approach to evaluating foreign economic potential of the machine-building enterprise based on taxonometric method and allows for a rating of the foreign economic potential of enterprises of different sub-industries of machine-building at various stages of the operational cycle.

Keywords: potential, approach, machine-building, enterprise, complex, assessment.

Постановка проблеми. Одним із найактуальніших завдань сучасного розвитку національного господарства України є створення умов ефективного і динамічного переходу до активних зовнішньоекономічних відносин. Машинобудування є фундаментом економічного потенціалу країни, від рівня ефективності діяльності його підприємств залежить стан соціально-економічного розвитку національного господарства. Але сьогодні підприємства вітчизняного машинобудування перебувають не у кращому стані, невисокою є ефективність їх діяльності взагалі і зовнішньоекономічних відносин зокрема. Це зумовлює необхідність пошуку способів та засобів, які можуть сприяти переходу вітчизняних машинобудівних підприємств у кращий стан, розвитку їх зовнішньоекономічних відносин [1, с. 54].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування ефективної зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств та використанню потенціалу ЗЕД присвятили роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як Ю.В. Макогон [2], Е.Ф. Прокушев [3], А.П. Рум'янцев [4], В.П. Черевань [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел показав, що відсутнє чітке відокремлення понять «зовнішньоекономічний потенціал», «зовнішньоторговельний потенціал» та «експортний потенціал». Зокрема, часто ототожнюється поняття зовнішньоекономічного, зовнішньоторговельного і експортного потенціалу як здатності національної економіки виробляти продукцію, конкурентоспроможну на світових ринках, та експортувати її в достатніх обсягах за світовими цінами [6, с. 154]. Але поняття зовнішньоекономічного потенціалу є значно ширшим, оскільки воно відображає здатність національної економіки ефективно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, яка включає, крім участі в міжнародній торгівлі товарами та послугами, участь у міжнародному русі капіталу, робочої сили, технологій, у міжнародних валютно-фінансових відносинах тощо. А зовнішньоторговельний потенціал відображає здатність національної економіки на підставі ефективного використання наявних ресурсів та факторів брати участь у світовій торгівлі з метою досягнення стійкого економічного зростання, примноження добробуту населення та підвищення національної конкурентоспроможності. Не можна зводити розуміння зовнішньоторговельного потенціалу до змісту експортного потенціалу, оскільки останній охоплює лише одну експортну складову і являє собою спроможність національної економіки виробляти та реалізовувати конкурентоспроможні на зовнішніх ринках товари та послуги [7, с. 10].

Мета статті полягає у розробці та впровадженні методичного підходу до оцінки зовнішньоекономічного потенціалу підприємств машинобудівного комплексу національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах зовнішньоекономічна діяль-

ність характеризується особливою динамічністю та складністю умов проведення, що зумовлено різними ризиками, високим рівнем конкуренції на міжнародних ринках та підвищеними вимогами іноземних споживачів до якості пропонованої продукції. Рівень конкурентоспроможності продукції машинобудування на зарубіжних ринках формується на усіх стадіях операційного циклу машинобудівного підприємства, значною мірою визначається здатністю до використання виробничих, науково-технічних, інноваційних, технологічних, фінансових, маркетингових можливостей.

У сутнісному плані зовнішньоекономічний потенціал являє собою комплексне, багатокомпонентне утворення, який пронизує всі стадії операційного циклу машинобудівного підприємства. Стосовно виокремлення стадій операційного циклу пропонуємо обрати класифікацію запропоновану І.О. Казачковим, О.Е. Даньченко [8, с. 139], які у складі операційного циклу виділяють наступні стадії: стадію створення виробничих запасів, стадію виробництва та стадію реалізації готової продукції.

Отже, стосовно макрорівня, можна констатувати, що зовнішньоекономічний потенціал підприємства можна розглядати як здатність машинобудівного підприємства до здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Пропонуємо методичний підхід до оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства, який базується на таксонометричному методі та дозволяє провести рейтингову оцінку зовнішньоекономічного потенціалу підприємств різних підгалузей машинобудування на різних стадіях операційного циклу (рис. 1).

Методологічним підґрунтям процесу вимірювання зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства повинна стати, на наш погляд, технологія рейтингового оцінювання, доцільність застосування якої підтверджується недостатньою відкритістю інформації та труднощами, пов'язаними з наявністю великої кількості не завжди погоджених між собою критеріїв, що виникають у процесі прийняття управлінських рішень.

Аналіз сучасної літератури показав, що існують різні методики визначення рейтингової оцінки, найбільш поширені з яких: система CAMELS, методика В.С. Кромонова, рейтингова методика О.Б. Ширінської, рейтингова система А.Д. Шеремета і Р.С. Сайфуліна, методика декомпозиційного аналізу прибутковості власного капіталу (модель Дюпона), методика полікритеріального рейтингування промислових підприємств [9, с. 29]. У зв'язку з комплексністю та багатовимірністю поняття зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства важливого значення набуває полікритеріальний підхід до рейтингового оцінювання за його величиною.

1. Визначення системи показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал машинобудівного підприємства і розподіл їх на три групи в залежності від стадії операційного циклу

2. Відбір підприємств кожної з підгалузей машинобудування для оцінки їх зовнішньоекономічного потенціалу

3. Розрахунок показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств різних підгалузей машинобудування на певній стадії операційного циклу

4. Побудова вихідних матриць значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємства підгалузі машинобудування на певній стадії операційного циклу

5. Нормування значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств підгалузей машинобудування на певній стадії операційного циклу

6. Формування «еталонних матриць» показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств підгалузей машинобудування на певній стадії операційного циклу

7. Формування квазівідстаней порівнянням нормалізованих і оптимальних значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств різних підгалузей машинобудування на певній стадії операційного циклу

8. Визначення рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств різних підгалузей машинобудування на певних стадіях операційного циклу

Рис. 1. Етапи оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства

Полікритеріальне рейтингування дозволяє не лише сформувати узагальнюючий рейтинговий показник, що комплексно відображає величину зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства та його конкурентну позицію у рейтингу, а й надає можливість відстежувати сили та напрям поелементного впливу кожного із зазначених показників на підсумкове значення рейтингу з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

На основі дослідження дискусійних положень у сфері інструментального забезпечення рейтингування найбільш доцільним для здійснення рейтингової оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства вважаємо використання таксонометричного підходу.

Сутність цього методу полягає у формуванні рейтингової оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства на основі відхилення показників, що його характеризують, від значень «еталонного» підприємства. Так, на основі квазівідстаней визначається сучасна позиція зовнішньоекономічного потенціалу кожного машинобудівного підприємства з розглянутої вибірки, що дає можливість встановити напрями розвитку зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства. Таким чином, на основі формалізації основних етапів таксонометричного методу нами запропоновано методичний підхід до рейтингового оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства:

1. Визначення системи показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал машинобудівного підприємства і розподіл їх на три групи в залежності від стадії операційного циклу: ресурсозабезпечення, виробництво і реалізація продукції машинобудівного підприємства.

Як зазначалося, вимірювання зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства передбачає його оцінку на трьох стадіях операційного циклу: ресурсозабезпечення, виробництво і реалізація продукції машинобудівного підприємства. Слід зазначити, що на сьогодні не існує уніфікованої системи показників щодо оцінки зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства. Кожне підприємство самостійно здійснює вибір показників з огляду на особливості зовнішньоекономічної діяльності та інші фактори. Такий підхід, по-перше, не забезпечує комплексного і системного результату оцінки, по-друге, відсутня можливість здійснення порівнянь зовнішньоекономічного потенціалу на різних підприємствах усіх підгалузей машинобудування. Проведене дослідження діяльності підприємств різної підгалузевої приналежності машинобудування дозволило визначити систему оціночних показників, за якими доцільно здійснювати оцінку зовнішньоекономічного потенціалу машинобудівного підприємства.

1) показники, що характеризують ресурсозабезпечення машинобудівного підприємства:

– коефіцієнт придатності основних засобів ($К_П$, од.) використовується в аналізі для характеристики стану основних засобів, розкриває частку вартості основних засобів, яка ще не списана на витрати в попередніх періодах, в первісній (відновлювальній) вартості;

– коефіцієнт забезпеченості поточної діяльності власними оборотними коштами ($КЗ_{ПДВОК}$, од.) – показує, яка частина оборотних активів фінансується за рахунок власних коштів організації;

– коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел ($К_{ФНКД}$, од.) – показує частку власного капіталу в загальній сумі довгострокових джерел фінансування, яка повинна бути достатньо висока. Вказується нижня межа цього показника – 0,6 (або 60%). Адже в підприємство з високою часткою власного капіталу кредитори вкладають свої кошти більш охоче, оскільки таке підприємство характеризується істотною фінансовою незалежністю;

– частка нематеріальних активів у необоротних активах підприємства ($Ч_{НМА}$, од.);

– питома вага імпортованих ресурсів ($ПВ_{ІР}$, од.) у сукупності придбаних ресурсів машинобудівним підприємством.

2) показники, що характеризують виробництво продукції машинобудівного підприємства:

– частка активної частини основних засобів ($К_{АЧОЗ}$, од.) показує, яку частину основних засобів становлять активи, які безпосередньо беруть участь у виробничо-технологічному процесі;

– показник фондовіддачі (ФВ, од.) показує, скільки гривень виручки від продажу товарів, продукції, робіт і послуг припадає на одну гривню, вкладену в основні засоби. Він є основним оціночним показником;

– узагальненим показником ефективності використання матеріальних ресурсів є матеріаловіддача продукції ($МВ_П$, од.), яка характеризує вихід будівельної продукції на 1 грн. матеріальних витрат, тобто кількість будівельної продукції, виготовленої з кожної гривні спожитих матеріальних ресурсів;

– продуктивність праці, ($П_П$, грн.);

– показник тривалості операційного циклу (ОЦ, дні) відображає величину виробничого процесу підприємства.

3) показники, що характеризують реалізацію продукції машинобудівного підприємства:

– коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($КО_{ДЗ}$, од.) показує швидкість обороту дебіторської заборгованості;

– показник тривалості фінансового циклу (ФЦ, дні) відображає сумісний вплив оборотності дебіторської та кредиторської заборгованостей на ефективність циркуляції грошових коштів;

– чиста рентабельність реалізованої продукції ($ЧР_{РП}$, од.) показує, яку частину в кожній

гривні виручки від реалізації продукції складає чистий прибуток;

– питома вага експортованої продукції ($ПВ_{ЕП}$, од.) у сукупності готової продукції машинобудівного підприємства;

– для характеристики ефективності інвестицій та ділової активності організацій в обліково-аналітичній практиці, крім темпових показників, використовують коефіцієнт стійкості економічного зростання ($К_{СЕЗ}$, од.).

2. Вважаємо недоцільним порівнювати підприємства різних підгалузей машинобудування між собою, тому необхідно здійснити відбір підприємств кожної з підгалузей машинобудування: «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції», «Виробництво електричного устаткування», «Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань», «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» та «Виробництво інших транспортних засобів». У таблиці 1 наведено перелік підприємств підгалузей машинобудування, чий зовнішньоекономічний потенціал досліджується в роботі, та перелік країн, до яких експортують та з яких імпортують продукцію дані підприємства. Для аналізу були обрані підприємства – національні лідери кожної з підгалузей машинобудування, які активно здійснюють зовнішньоекономічну діяльність.

3. Розрахунок показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал 25 вищезазначених підприємств різних підгалузей машинобудування.

4. Побудова вихідних матриць Р (1) значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал машинобудівного підприємства на певній стадії операційного циклу.

Таблиця 1

Географічна структура експорту та імпорту продукції машинобудівних підприємств

№ з/п	Назва підприємства	Країни, до яких експортує продукцію підприємство	Країни, з яких імпортує продукцію підприємство
С26 – Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції			
1	ПАТ «Концерн-Електрон»	Білорусь, Німеччина, Росія	Німеччина, Чехія, Туреччина
2	ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансзв'язок»	Болгарія, Білорусь, Грузія, Латвія, Литва, Росія	Білорусь, Росія
3	ПАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	Росія	Росія
4	ПрАТ «Науково-виробниче об'єднання «ЕТАЛ»	Білорусь, Грузія, Італія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан	
Франція, Німеччина, Росія, Швеція			
5	ПАТ «Бориславський завод «РЕМА»	Білорусь, Казахстан, Росія	Росія
С27 – Виробництво електричного устаткування			
6	ПАТ «МОТОР СІЧ»	Алжир, Ангола, Азербайджан, Бангладеш, Болгарія, Білорусь, Канада, Шрі-Ланка, Китай, Колумбія, Куба, Німеччина, Гана, Угорщина, Індія, Іран, Ізраїль, Казахстан, Південна Корея, Латвія, Пакистан, Перу, Польща, Румунія, Росія, Словаччина, Іспанія, Судан, Сирія, Таїланд, ОАЕ, Туреччина, Сполучені Штати Америки, Узбекистан, Венесуела, В'єтнам, Сінгапур, Бразилія	Росія, Німеччина
7	ПАТ «Запоріжтрансформатор»	Ангола, Азербайджан, Аргентина, Болгарія, Білорусь, Китай, Грузія, Іран, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Молдова, Румунія, Росія, В'єтнам, Швеція, Таджикистан, ОАЕ, Туркменістан, Єгипет, Узбекистан, Венесуела	Австрія, Бельгія, Віргінські о-ви (Бр.), Болгарія, Білорусь, Канада, Китай, Тайвань, Хорватія, Чехія, Данія, Естонія, Фінляндія, Франція, Німеччина, Італія, Японія, Південна Корея, Литва, Польща, Росія, Іспанія, Швеція, Швейцарія, Туреччина, Великобританія, Сполучені Штати
8	ПАТ «Електромашина»	Боснія і Герцеговина, Болгарія, Білорусь, Чехія, Естонія, Грузія, Німеччина, Іран, Казахстан, Киргизстан, Латвія, Молдова, Росія, Сербія, В'єтнам, Македонія, Узбекистан	Австрія, Болгарія, Франція, Німеччина, Польща, Росія
9	ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ»	Білорусь, Казахстан, Молдова, Румунія, Росія	Росія, Німеччина
10	ПАТ «ЕЛЕКТРОЗАВОД»	Білорусь, Росія	Німеччина, Чехія, Туреччина

$$P = \begin{bmatrix} p_{11} & \cdots & p_{1i} & \cdots & p_{1n} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ p_{s1} & \cdots & p_{si} & \cdots & p_{sn} \\ \cdots & \cdots & \cdots & \cdots & \cdots \\ p_{b1} & \cdots & p_{bi} & \cdots & p_{bn} \end{bmatrix} \quad (1)$$

Для матриці Р-показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємства певної підгалузі машинобудування на певній стадії операційного циклу, і-й вектор-стовпець елементів — список значень однорідного і-го показника (число показників n) для кожного з b-підприємств певної підгалузі машинобудування, а s-й вектор-рядок елементів — список різнорідних значень показників для s-го підприємства (i = 1,n; s = 1,b).

5. Нормування значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств різних підгалузей машинобудування, та побудова матриці Р′.

Для того щоб порівнювати чисельні значення показників між собою, необхідно привести їх до безрозмірного вигляду. Це пропонується здійснити шляхом нормування значень показників. Для чисельного значення, з яким буде порівнюватися кожний показник, зручно взяти норму вектору-стовпця (норму кожного критерію) по досліджуваним машинобудівним підприємствам (2):

$$P'_{s,i} = \frac{p_{s,i}}{\sqrt{\sum_{s=1}^{b} p_{s,i}^2}}, \quad (2)$$

де $P_{s,i}$ – чисельне значення і-го показника (i = 1,n) по s-му підприємству (s = 1,b);

Продовження таблиці 1

С28 – Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань			
11	ПАТ «ЗАВОД «ФРЕГАТ»«	Німеччина, Греція, Росія, В'єтнам	Польща, Росія, Китай
12	ПАТ «ХАРКІВХОЛОДМАШ»	Білорусь, Росія	Фінляндія
13	ПАТ «ТУРБОАТОМ»	Афганістан, Азербайджан, Вірменія, Китай, Чехія, Фінляндія, Грузія, Угорщина, Індія, Італія, Казахстан, Литва, Мексика,Молдова, Росія	Чехія
14	ПАТ «Харківський машинобудівний завод «СВІТЛО ШАХТАРЯ»	Болгарія, Білорусь, Кіпр, Росія, Словенія, Туреччина	Австрія, Білорусь, Німеччина, Молдова, Польща, Росія
15	ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	Азербайджан, Болгарія, Білорусь, Китай, Франція, Німеччина, Казахстан, Латвія, Молдова, Польща, Росія, Сербія, Словенія, Єгипет	Польща, Румунія, Росія
С29 – Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів			
16	ПАТ «Українська автомобільна корпорація»	Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан, Узбекистан, Молдова, Сирія, Єгипет, Алжир, Гана, Кувейт, Камерун	Бельгія
17	ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	Росія, Казахстан, Білорусь, Азербайджан, Узбекистан, Молдова	Польща, Росія, Китай
18	ПАТ «Автомобільна Компанія «Богдан Моторс»	Росія, Білорусь, Узбекистан, Молдова	Бельгія, Болгарія, Білорусь, Китай, Чехія, Естонія, Німеччина, Угорщина, Італія, Японія, Південна Корея, Польща, Румунія,Росія, Сербія, Словаччина, Словенія, Іспанія, Туреччина
19	ПАТ «Бориспільський автозавод»	Молдова, Росія	Німеччина
20	ПрАТ «Чернігівський автозавод»	Білорусь	Німеччина
С30 – Виробництво інших транспортних засобів			
21	ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	Білорусь, Естонія, Франція, Німеччина, Іран, Казахстан, Латвія, Литва, Молдова, Нідерланди, Норвегія, Польща, Росія, Словаччина, Швеція	Литва
22	ПАТ «ФЕД»	Китай, Польща, Росія, ОАЕ	Німеччина
23	ПАТ «Дніпровагонмаш»	Росія, Білорусь, Китай	Польща, Росія, Китай
24	ДП «Антонов»	Чилі, Китай, Німеччина, Росія, Великобританія, Сполучені Штати	Швейцарія
25	Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	Іран, Росія, Єгипет, Казахстан, Туркменістан, Лаос	Білорусь, Франція, Німеччина, Ізраїль, Росія

n – кількість показників, що розглядаються;

b – кількість підприємств, що досліджуються.

6. Формування «еталонних матриць» показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств різних підгалузей машинобудування, з якими будуть порівнюватися всі інші показники. Визначаються оптимальні значення нормалізованих і-х показників за всіма машинобудівними підприємствами певної підгалузі машинобудування на певній стадії операційного циклу. Вибираються відповідно максимальні або мінімальні значення залежно від напряму впливу на величину зовнішньоекономічного потенціалу. Обрані оптимальні значення формують матрицю-рядок (3):

$$Pet_i = \left(\begin{bmatrix} \max\limits_s \{p'_{s,1}\} \\ \min\limits_s \{p'_{s,1}\} \end{bmatrix} \cdots \begin{bmatrix} \max\limits_s \{p'_{s,i}\} \\ \min\limits_s \{p'_{s,i}\} \end{bmatrix} \cdots \begin{bmatrix} \max\limits_s \{p'_{s,n}\} \\ \min\limits_s \{p'_{s,n}\} \end{bmatrix} \right), \quad (3)$$

де $\begin{bmatrix} \max\limits_s \{p'_{s,i}\} \\ \min\limits_s \{p'_{s,i}\} \end{bmatrix}$ – визначення максимального або мінімального нормалізованого значення і-го показника залежно від напряму впливу на результативну ознаку (s =1,b; i =1,n).

7. Формування квазівідстаней Ds шляхом порівняння нормалізованих значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал підприємств різних підгалузей машинобудування, і оптимальних значень нормалізованих і-тих показників (табл. 2) за (4):

$$D_s = \sqrt{\sum_{s=1}^{b} (p'_{s,i} - pet_i)^2} \quad (4)$$

8. Рейтинги зовнішньоекономічного потенціалу підприємств різних підгалузей машинобудування визначаються на основі (5) – чим значення відстані Ds менше, тим вище рейтинг зовнішньоекономічного потенціалу. Однак для зручності подальшого аналізу рейтингів зовнішньоекономічного потенціалу, а також для більш адекватної деталізації отриманих даних у графічній формі пропонується використовувати співвідношення, що характеризує сумарне рейтингове число Rs для кожного з підприємств різних підгалузей машинобудування (5):

$$R_s = 1 - \frac{D_s}{\sqrt{\sum_{s=1}^{b} D_s^2}} \quad (5)$$

У цьому випадку чим значення сумарного рейтингового числа Rs вище, тим вище рейтинг зовнішньоекономічного потенціалу певного підприємства різних підгалузей машинобудування.

У рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств підгалузі машинобудування «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» у 2010 р. лідирувало ПАТ «Концерн-Електрон», у 2011 р. – ПАТ «Бориславський завод «РЕМА»«. Протягом 2012–2014 рр. за цим показником перше місце займало ПрАТ «Науково-виробниче об'єднання «ЕТАЛ». Необхідно зазначити, що, у 2010 р. машинобудівним підприємством підгалузі «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» з найменшим рейтингом зовнішньоекономічного потенціалу було ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансзв'язок», протягом 2011–2014 рр. відставало ПАТ «Концерн-Електрон».

Таблиця 2

Квазівідстані (Ds) значень показників, які характеризують зовнішньоекономічний потенціал 25 підприємств підгалузей машинобудування у 2010–2014 рр.

Підприємство	2010	2011	2012	2013	2014
С26 – Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції					
ПАТ «Концерн-Електрон»	1,66	2,79	3,74	3,31	3,08
ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансзв'язок»	2,76	2,16	2,25	2,39	2,62
ПАТ «Ямпільський приладобудівний завод»	2,29	2,56	2,20	2,03	2,31
ПрАТ «Науково-виробниче об'єднання «ЕТАЛ»	2,27	2,05	1,96	1,81	1,41
ПАТ «Бориславський завод «РЕМА»	2,32	2,05	2,06	1,95	2,10
С27 – Виробництво електричного устаткування					
ПАТ «МОТОР СІЧ»	2,45	2,79	3,74	3,31	3,08
ПАТ «Запоріжтрансформатор»	2,63	2,16	2,25	2,39	2,62
ПАТ «Електромашина»	2,43	2,56	2,20	2,03	2,31
ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ»	2,68	2,05	1,96	1,81	1,41
ПАТ «ЕЛЕКТРОЗАВОД»	1,95	2,05	2,06	1,95	2,10
С28 – Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань					
ПАТ «ЗАВОД «ФРЕГАТ»	2,15	2,79	3,74	3,31	3,08
ПАТ «ХАРКІВХОЛОДМАШ»	2,20	2,16	2,25	2,39	2,62
ПАТ «ТУРБОАТОМ»	2,02	2,56	2,20	2,03	2,31
ПАТ «Харківський машинобудівний завод «СВІТЛО ШАХТАРЯ»	2,03	2,05	1,96	1,81	1,41
ПАТ «Харківський підшипниковий завод»	1,71	2,05	2,06	1,95	2,10
С29 – Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів					
ПАТ «Українська автомобільна корпорація»	2,22	2,79	3,74	3,31	3,08
ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод»	2,73	2,16	2,25	2,39	2,62
ПАТ «Автомобільна компанія «Богдан Моторс»	2,35	2,56	2,20	2,03	2,31

ПАТ «Бориспільський автозавод»	2,27	2,05	1,96	1,81	1,41
ПрАТ «Чернігівський автозавод»	2,67	2,05	2,06	1,95	2,10
С30 – Виробництво інших транспортних засобів					
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	2,13	2,79	3,74	3,31	3,08
ПАТ «ФЕД»	1,81	2,16	2,25	2,39	2,62
ПАТ «Дніпровагонмаш»	2,08	2,56	2,20	2,03	2,31
ДП «Антонов»	2,20	2,05	1,96	1,81	1,41
Харківське державне авіаційне виробниче підприємство	2,29	2,05	2,06	1,95	2,10

У рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств підгалузі машинобудування «Виробництво електричного устаткування» протягом 2010–2011 рр. лідирувало ПАТ «ЕЛЕКТРОЗАВОД», у 2012–2014 рр. – ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ». Необхідно зазначити, що у 2010 р. машинобудівним підприємством підгалузі «Виробництво електричного устаткування» з найменшим рейтингом зовнішньоекономічного потенціалу було ПАТ «Харківський електротехнічний завод «УКРЕЛЕКТРОМАШ», протягом 2011–2014 рр. відставало ПАТ «МОТОР СІЧ».

У рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств підгалузі машинобудування «Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань» протягом 2010–2011 рр. лідирувало ПАТ «Харківський підшипниковий завод», у 2012–2014 рр. – ПАТ «Харківський машинобудівний завод «СВІТЛО ШАХТАРЯ». Необхідно зазначити, що у 2010 р. машинобудівним підприємством підгалузі «Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань» з найменшим рейтингом зовнішньоекономічного потенціалу було ПАТ «ХАРКІВХОЛОДМАШ», протягом 2011–2014 рр. відставало ПАТ «ЗАВОД «ФРЕГАТ».

У рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств підгалузі машинобудування «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» у 2010 р. лідирувало ПАТ «Українська автомобільна корпорація», у 2011 р. – ПрАТ «Чернігівський автозавод», протягом 2012–2014 рр. – ПАТ «Бориспільський автозавод». Необхідно зазначити, що у 2010 р. машинобудівним підприємством підгалузі «Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів» з найменшим рейтингом зовнішньоекономічного потенціалу було ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», протягом 2011–2014 рр. відставало ПАТ «Українська автомобільна корпорація».

У рейтингу зовнішньоекономічного потенціалу підприємств підгалузі машинобудування «Виробництво інших транспортних засобів» у 2010 р. лідирувало ПАТ «ФЕД», протягом 2011–2014 рр. – ДП «Антонов». Необхідно зазначити, що у 2010 р. машинобудівним підприємством підгалузі «Виробництво інших транспортних засобів» з найменшим рейтингом зовнішньоекономічного потенціалу було «Харківське державне авіаційне виробниче підприємство», протягом 2011–2014 рр. відставало ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод».

Висновки. Використання запропонованого методичного підходу дає можливість для машинобудівних підприємств визначити величину їх зовнішньоекономічного потенціалу та їх конкурентну позицію у рейтингу порівняно з іншими підприємствами підгалузі. Окрім того, надає можливість відстежувати сили та напрям поелементного впливу кожного із показників на підсумкове значення рейтингу з метою прийняття оптимальних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матвєєва В.Ю. Зовнішньоторговельний потенціал національної економіки: теорія, методологія, управління / В.Ю. Матвєєва // Вісник ДонНУЕТ. Серія «Економічні науки». – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – № 3 (47). – С. 52–63.
2. Макогон Ю.В. Внешнеэкономическая деятельность: организация, управление, прогнозирование: [учебник] / Ю.В. Макогон. – Донецк: Альфа-Прес, 2004. – 344 с.
3. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность. Инкотермс-2000: [учеб. пособ.] / Е.Ф. Прокушев. – М.: Дашков и К, 2003. – 307 с.
4. Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність: [навч. посіб.] / А.П. Румянцев, Н.С. Румянцева. – К.: ЦНЛ, 2004. – 377 с.
5. Міжнародна економічна діяльність: [навч. посіб.] / [В.П. Черевань, А.П. Рум'янцев, Л.Ф. Романенко]. – К.: Слово, 2003. – 280 с.
6. Національна економіка: [навч. посіб.] / В.В. Білоцерківець [та ін.]; за ред. В.М. Тарасевича. – К.: Центр учб. літ-ри, 2009. – 280 с.
7. Пирець Н.М. Експортний потенціал України в контексті розвитку світового господарства: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н.М. Пирець. – Донецьк, 2005. – 20 с.
8. Казачков І.О. Напрямки удосконалення процесу управління оборотними коштами підприємства / І.О. Казачков, О.Е. Даньченко // Економічний вісник Запорізької державної академії. – Запоріжжя: Запорізька державна інженерна академія, 2014. – Вип. 7. – С. 136–143.
9. Балабаниць А.В. Оцінка результативності маркетингового управління інноваційною активністю підприємств / А.В. Балабаниць, О.В. Воєводзинська // Економічний аналіз: зб. наук. праць; Тернопільський національний економічний університет. – 2014. – Т. 16. – № 2. – С. 25–33.

УДК 33.338.330.3

Панасейко С.І.
аспірант кафедри економіки підприємства
та економічної теорії
Бердянського державного педагогічного університету

ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

STATE SUPPORT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню форм і методів державної підтримки сільськогосподарських підприємств України, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності. Дослідження економічних аспектів державного регулювання, можливості її вдосконалення та напрями спрямовано на вирішення актуальних проблем розвитку сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: державне регулювання, державна підтримка, сільськогосподарське виробництво, сільськогосподарські підприємства, конкурентоспроможність, конкурентоздатність, інвестиції, імпорт, експорт.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию форм и методов государственной поддержки сельскохозяйственных предприятий Украины, направленных на повышение их конкурентоспособности. Исследование экономических аспектов государственного регулирования, возможности ее совершенствования и направления направлены на решение актуальных проблем развития сельскохозяйственного производства.

Ключевые слова: государственное регулирование, государственная поддержка, сельскохозяйственное производство, сельскохозяйственные предприятия, конкурентоспособность, конкурентоспособность, инвестиции, импорт, экспорт.

ANNOTATION

The article investigates the forms and methods of state farm support Ukraine's efforts to increase their competitiveness. The studies the economic aspects of state regulation, possibilities of its improvement and aimed direction to solving actual problems of agricultural production development.

Keywords: government regulation, state aid, agricultural production, agricultural enterprises, competitiveness, competitiveness, investment, import, export.

Постановка проблеми. Основою життєдіяльності людей у світі є сільськогосподарське виробництво. Також це одна з небагатьох галузей народного господарства, яка забезпечує позитивне сальдо у зовнішньоекономічній діяльності в умовах фінансово-економічної кризи. Зернові культури експлуатуються в більш як 50 країн світу. За експортом зернових Україна – третя у світі, за даними Всесвітньої продовольчої програми ООН, весь ресурсний потенціал сільського господарства України може нагодувати 300 млн. людей з числа більше 1 млрд. голодуючих в усьому світі. За таких умов державна підтримка сільськогосподарської продукції має економічне, політичне і міжнародне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення ефективної державної підтримки сільськогосподарських підприємств постійно перебувають в центрі уваги вітчизняних вчених, таких як Антонов А.В., Горлачук В.В., Жаліло Я.А., Кузняк Б.Я., Кузьменко О.Б., Лупенко Ю.О., Месель-Веселяк В.Я., Мозгова М.В., Русан В.І., Сахаров О.В., Семенчук І.М., Собкевич О.В., Юрченко А.С. та ін.

Мета статті полягає у дослідженні методів державної підтримки сільськогосподарських підприємств України, спрямованих на підвищення їх конкурентоспроможності, та обґрунтуванні концептуального підходу до формування системи державного регулювання сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна підтримка сільськогосподарського виробництва у сучасній науковій літературі визначається як здійснення помірного впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання та кон'юнктуру ринку з метою забезпечення ефективного функціонування ринкового механізму, вирішення соціальних та виробничих проблем.

Основна складова безпеки людини – це впевненість у продовольчій безпеці, яку можна пояснити соціально-економічним та екологічним станом держави, при якому всі її громадяни стабільно та гарантовано забезпечені продовольством у необхідній кількості та відповідної якості. На сьогоднішній день виробництво країни здатне задовольнити всі внутрішні потреби громадян у продовольстві приблизно на 50% [5]. Але для того щоб в повній мірі задовольнити потреби населення, як потребує продовольча безпека країни, імпорт продукції харчування має не перебільшувати 18–35%.

Сільське господарство має цілковиту перспективу стати осередком зростання національної економіки. Індекс продукції сільського господарства України, відповідно до Держкомстату України, за станом на березень 2013 р. становить 105,8%, зважаючи на масштабність цієї галузі, аграрний сектор формує 17–18% валового внутрішнього продукту [1].

Сучасна система моніторингу, на яку покладається завдання визначення фактичного стану шляхом запровадження показників, збору, обробки та аналізу інформації про розвиток ситуації, прогнозування внутрішніх і зовнішніх загроз продовольчої безпеки та визначення механізму оперативного реагування на них, вимагає вдосконалення, адже саме вона призначена для об'єктивної оцінки ступеня самозабезпеченості продовольством [1]. Одним із індикаторів, що характеризує продовольчу безпеку

держави, є показник забезпечення раціональної норми споживання населенням України основних продуктів харчування (рис. 1).

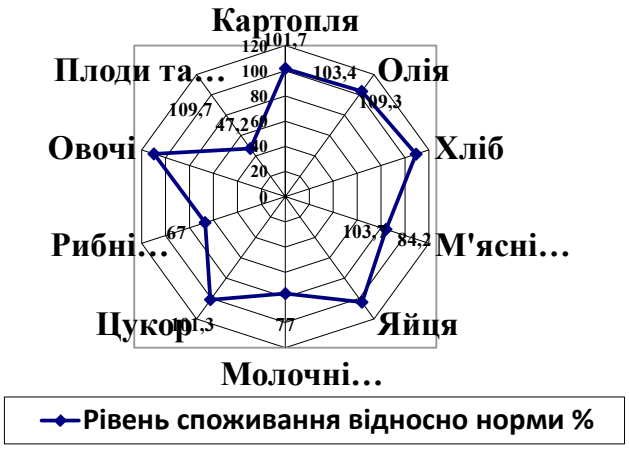


Рис. 1. Рівень забезпечення основних продуктів харчування населенням України відносно раціональної норми споживання

Продовж останніх двох років споживання продуктів харчування населенням України більшості основних видів продукції було вищим від раціональних норм, насамперед це стосується: хліба, цукру, картоплі, споживання яких перевищило раціональну норму на 1–9%. Але таке перевищення норми зазначених видів продовольства є свідченням незбалансованості харчування населення, яке намагається забезпечити особисті енергетичні потреби за рахунок економії більш доступними продуктами. Відштовхуючись від показників рис. 1, можна виділити, що у 2012 р. зменшилося фактичне споживання м'яса, молока та риби населенням України, незважаючи на його неспівпадінням з раціональними нормами, а саме молока й молокопродуктів – на 33%, плодів, ягід і винограду – на 52,8%, м'яса й м'ясопродуктів – на 15,8%, риби та рибопродуктів – на 33%. Зміна обсягів споживання основних видів продуктів харчування у першу чергу пов'язана з рівнем цін на них [1].

При умові низької платоспроможності населення та зростаючих цін на продовольство виробники шукають вихід для підвищення продуктивності, необхідної для стабілізації цін на продовольство та забезпечення достатніх обсягів виробництва [8]. Неспроможність сільськогосподарського виробництва задовольнити потреби населення продуктами харчування сприяє зростанню їх імпорту [6] (рис. 2).

Отже, спираючись на показники (рис. 2), можна побачити тенденцію до зростання імпорту продуктів рослинного походження. Порівнявши показники 2008 та 2012 рр., обсяг імпорту збільшився з 617,7 млн. дол. США до 1 306,6, тобто у 2,1 рази. Враховуючи те, що у 2013 р. валовий збір зернових культур становив 42,8 млн. т, що на 10–12 млн. т (20–30%) менше, ніж у попередньому році, можна зробити висновок, що неповна достатність запасів зерна у державних ресурсах [6].

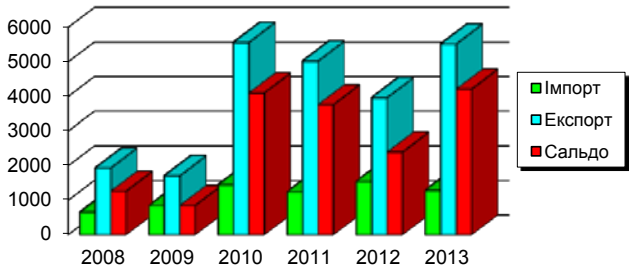


Рис. 2. Баланс продуктів рослинного походження, динаміка імпорту-експорту

Щодо експортної діяльності сільськогосподарського сектору економіки, вона має тенденцію до поступового зростання, незважаючи на значні труднощі в розвитку агропромислового комплексу України. Лідером загальних обсягів експорту має продукція рослинництва – 8,1%. Перш за все це зернові культури, насіння і плоди олійних рослин. У 2013 р. Україна увійшла до трійки світових лідерів за експортом зерна. Проте негативним фактором є те, що при ефективному господарюванні в агропромисловому секторі продукція вітчизняного сільського господарства характеризується низьким рівнем обробки та низькою доданою вартістю, а в імпорті – протилежна ситуація. Це показує проблему низької конкурентоспроможності та нерозвиненості переробної промисловості України, що спричиняє сировинну орієнтацію вітчизняного експорту в аграрному секторі та необхідність імпорту готової продукції, яка могла б потенційно вироблятися в Україні та експортуватися в інші країни [2].

Не менш важливу роль у розв'язанні продовольчої проблеми відіграє тваринництво. Саме від рівня його розвитку залежить забезпеченість продовольчого ринку висококалорійними продуктами харчування – м'ясом, молочними продуктами, яйцями тощо. Виробництво у сфері тваринництва дає сировину для харчової та легкої промисловості (м'ясо, молоко, шкіра, віск, пух тощо), а також для виробництва лікувальних препаратів. Але на відміну від світових лідерів з експорту м'ясних продуктів вітчизняні виробники не здатні конкурувати та задовольнити потреби споживача [7].

Таким чином, спостерігається стійка тенденція до імпортування значної кількості м'ясної продукції. Проаналізувавши дані, можна зробити висновок, що зростання імпорту призводить до занепаду сільського господарства.

Багато вітчизняних продовольчих товарів виробляють з імпортної сировини (рис. 3). Посилаючись на дослідження Мінагрополітики України, експерти вже вбачають загрозу виникнення продовольчої кризи. Як правило приховуються справжні обсяги імпорту, не враховується «сірий» імпорт, тому складно визначити реальну ситуацію з виникнення кризи.

Використання потенціалу сільськогосподарських тварин є далеко не повним – не більш 40%

від потенційної продуктивності. Щоб отримати високого результату, потрібно утворити відповідну кормову базу, чітко розробити державну політику, спрямуватися на підтримку власного виробника, створити сприятливі умови для зменшення його витрат та покращення якості продукції, щоб успішно протистояти імпорту з розвинутих країн світу [7]. Основна частина імпортування м'ясної продукції є несвіжою та дешевою. Так, ми бачимо, що свинина становить 52% від усієї частки імпорту, тоді як харчові субпродукти становлять лише 1%. Масштаб такого імпорту залишив значний відбиток на державному виробництві. Яловичина і телятина зазнали зменшення виробництва у 4,9 рази, свинина – у 2,24 рази, а м'ясо птиці збільшилося в 1,4 рази. Всі ці сировини використовують у виробництві вітчизняних ковбасних виробів та т. ін.

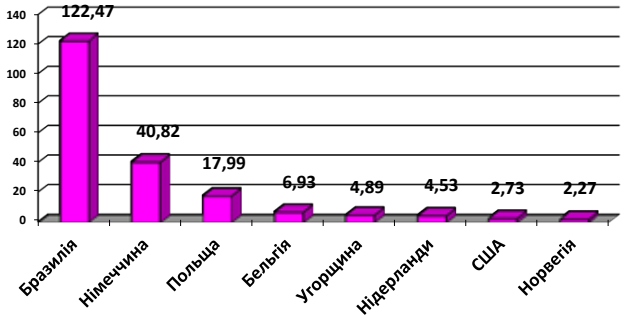


Рис. 3. Імпорт свинини в Україну у 2013 р., тис. т

Питання щодо залучення прямих іноземних інвестицій у сільське господарство носить на сьогодні суперечливий характер. З одного боку, залучення прямих іноземних інвестицій є вагомим кроком до підвищення економічної ситуації в країні, а з іншого – це призводить до відтоку капіталу за кордон та знижує конкурентоспроможність вітчизняного товаровиробника.

За даними Державної служби статистики України, обсяг сільського господарства у загальному секторі економіки складає 1/8 ВВП, таким чином, необхідно модернізувати механізми роботи аграрного сектору економіки.

В розвиток підприємств сільського, лісового та рибного господарства в 2013 р. вкладено 839,3 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що становить 1,4% загального обсягу прямих іноземних інвестицій в Україні.

Для іноземних інвесторів більш привабливою залишається харчова промисловість. За даними Державної служби статистики України, обсяг прямих іноземних інвестицій у підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів в 2013 р. становив 5,7% від всіх прямих іноземних інвестицій в Україні.

Важливу роль в сільському господарстві України відіграють як внутрішні, так і зовнішні чинники: нестабільна валюта веде до зростання витрат аграріїв. А попереду посівна кампанія 2015 р., та ціни на паливно-мастильні матеріали сильно прив'язані до курсу долара. Тому всі витрати як на закупівлю палива, так і на проведення посівних робіт необхідно сплатити – або сільгоспвиробникам, або державі. І в тому чи в іншому випадку розплачуватися за кінцевий результаті буде споживач.

Аграрний сектор є однією із важливіших галузей української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність нашої держави, дає значній частині сільського населення робочі місця. При тому, що аграрний сектор забезпечує близько 60% фонду споживання населення, займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту і залишається практично єдиною галуззю, яка багато років поспіль забезпечує позитивне зовнішньоторговельне сальдо, економічні можливості його використовуються не повністю. Тому для його процвітання потрібно вирішити багато проблем і докласти великих зусиль. Незважаючи на проблеми, які притаманні сучасному етапу розвитку сільськогосподарського виробництва, Україна має розвивати виробничі потужності сільського господарства, щоб у найближчі роки сільськогосподарська продукція могла вийти на світовий ринок і конкурувати з продукцією інших розвинутих країн світу.

Висновки. Для вітчизняного сільського господарства необхідне забезпечення подальшого розвитку, потрібно монополізувати вітчизняний ринок та збільшити обсяги експорту. Це можливо при введені податкових пільг, субвенцій та субсидій підприємствам-початківцям. При допомозі грошових видатків, як з боку державного бюджету, так із місцевих, можна знизити витрати сільськогосподарських підприємств і сконцентрувати свою діяльність на збільшення обсягів виробництва та вихід на зарубіжні господарські ринки.

Існуючий в країні механізм державної підтримки не відповідає в повній мірі вимогам світових організацій і потребує перегляду основних принципів його формування. Ефективність державної підтримки залишається низькою, тоді як її обсяги постійно зростають. На перспективу слід відмовитись від застосування підтримки неефективного господарювання та технічно відсталого виробництва. Першочергово фінансувати слід ті програми, де може бути отримано ефект у короткостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гасуха Л. Розвиток агропромислового комплексу як основа гарантування продовольчої безпеки держави / Л. Гасуха // Економіст. – 2012. – № 9. – С. 44–46.
2. Крупін В.Є. Аспекти формування продовольчої безпеки України / В.Є. Крупін, Я.Я. Пушак // Економічні інформації. – 2012. – № 47. – С. 70–80.
3. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.: Постанова КМУ від 19.09.2007 р. № 1158. (із змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1390 від 28.12.2011 р.) [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF.
4. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV (редакція від 16.10.2012 р. № 5460-VI) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15)/.
5. Пушак Я.Я. Продовольча безпека та шляхи її забезпечення / Я.Я. Пушак // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2011. – № 33. – С. 110–114.
6. Статистичні дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
7. Шлапак О.В. Продовольча безпека і роль тваринництва в її забезпеченні / О.В. Шлапак // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 83–91.
8. Шляхи ринкового підвищення продовольчої безпеки України // БізнесІнформ. – 2011. – № 7 (1). – С. 73–77.

УДК 339.13

Пінчук А.С.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

Обозна А.О.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївської філії
Київського національного університету культури і мистецтв

ПЕРСПЕКТИВИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

PROSPECTS AND TRENDS IN FOREIGN TRADE IN THE MYKOLAIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стан розвитку зовнішньої торгівлі у Миколаївській області, перспективи розвитку, проаналізовано їх особливості та надано рекомендації щодо напрямків подальшого розвитку. Наведено рейтинг торговельних партнерів, структуру торгівлі. Обґрунтовано шляхи підвищення ефективності співпраці у торговельній сфері із закордонними партнерами України.

Ключові слова: зовнішня торгівля, послуги, товари, ефективність, розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены состояние развития внешней торговли в Николаевской области, перспективы развития, проанализированы их особенности и даны рекомендации по направлениям дальнейшего развития. Приведены рейтинг торговых партнеров, структура торговли. Обоснованы пути повышения эффективности сотрудничества в торговой сфере с зарубежными партнерами Украины.

Ключевые слова: внешняя торговля, услуги, товары, эффективность, развитие.

ANNOTATION

The article deals the state of foreign trade in the Mykolaiv region, prospects, analyzed their characteristics and recommendations on areas for further development. An ranking trade partners, the commodity structure of trade. The ways of improving the efficiency of cooperation in the sphere of trade with foreign partners Ukraine.

Keywords: foreign trade, services, products, efficiency and development.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми полягає в тому, що зовнішня торгівля має важливе значення у формуванні тенденцій економічної динаміки України, тому зусилля щодо її регулювання і надалі посідатимуть вагоме місце у системі заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Місце експорту в формуванні економічної динаміки є значним, а отже, він має перетворитися на чинник структурної перебудови вже у коротко- та середньостроковій перспективах.

Зовнішня торгівля – це специфічний сектор економіки окремої держави, суб'єктами якого сьогодні є підприємницькі структури, пов'яза-ні з реалізацією товарів (послуг, ідей) на зарубіжних ринках і частини зарубіжного товару на національному ринку. Зовнішня торгівля України є об'єктом національного державного регулювання і пов'язана з торговельним балансом країни. Здійснюється вона на основі Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність». Ефективна торгівля має важливе значення для економічного зростання і економічного розвитку країни та каталізатором усієї світової торгівлі та її розвитку. Зовнішньоекономічною діяльністю сьогодні можуть займатися практично всі підприємницькі структури, якщо це не суперечить їх статуту та чинному законодавству. Для її здійснення необхідно мати ліцензію на вивезення товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Над проблемою висвітлення економічної сутності послуг працює сьогодні доволі велика кількість вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких визначними є Ясінська В.М., Корчун .С., Карпенко Ю.В., Мазур М.В. та багато інших. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але кожен регіон країни має особливості економічного потенціалу, який в цілому складає економічну систему регіону. Звісно, у кожному регіоні проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі послугами будуть відрізнятися. Тому дослідження саме особливостей регіону зовнішньоекономічної діяльності Миколаївського регіону та їх аналіз є актуальним.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану розвитку зовнішньої торгівлі, виявленні його особливостей у діяльності Миколаївської області та наданні рекомендацій щодо напрямків подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішня торгівля – це один із видів зовнішньоекономічної діяльності – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка має місце як на території нашої держави, так і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами по здійсненню угод купівлі-продажу товарів. Зовнішня торгівля має важливе значення у формуванні тенденцій економічної динаміки України, тому зусилля щодо її регулювання і надалі посідатимуть вагоме місце у системі заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Місце експорту в формуванні економічної динаміки є значним, а отже, він має перетворитися на

чинник структурної перебудови вже у короткота середньостроковій перспективах. Головним управлінням статистики підведені підсумки діяльності підприємств Миколаївської області у сфері зовнішньої торгівлі товарами за перше півріччя 2015 р. За даними Державної митної служби України, за шість місяців поточного року підприємствами області експортовано товарів на суму 663 млн. дол. США, імпортовано – на 253 млн. дол. США. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі становило 410 млн. дол. США з переважанням експорту товарів над їх імпортом у 2,6 рази. Підприємства області експортували товари до 95 країн світу, серед яких найбільші обсяги припали на Російську Федерацію (36% обласного експорту), Єгипет (9%), Індію (6%), Туреччину та Республіку Корея (по 5%). Користувалися попитом у іноземців продукти рослинного походження, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, механічне та електротехнічне обладнання, готові харчові продукти. Імпортувалися товари із 78 країн світу, головним чином, з Гвінеї (23% обласного імпорту), Російської Федерації (13%), Гайани (11%), Білорусі (9%), США, Китаю та Польщі (по 6%). З-за кордону завозилися мінеральні продукти, механічне та електротехнічне обладнання, готові харчові продукти, продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості, засоби наземного транспорту, літальні апарати та плавучі засоби, недорогоцінні метали та вироби з них. Реалізація товарів і послуг та їх виробництво невідокремлені один від одного. Головним в торгівлі є те, що повинна відбутися операція купівлі-продажу, яка охоплює діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності (резидентів та нерезидентів), побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на економічній території України, так і за її межами. Миколаївщина посідає четверте місце серед регіонів в експорті та 12-те – в імпорті за питомою вагою у загальному обсязі зовнішньої торгівлі послугами за Україну. За даними Державної митної служби України, за січень-жовтень 2014 р. обсяги експорту товарів з країнами ЄС склали 164 млн. дол. США, імпорту – 111 млн. дол. США, що, відповідно, на 17% та 31% менше показників аналогічного періоду попереднього року. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі з цими країнами дорівнювало 53 млн. дол. США.

Серед країн ЄС найбільші обсяги товарів експортувалися до Нідерландів (22%), Іспанії (21%), Італії (13%) та Великої Британії (11%). Завозилися товари, головним чином, з Польщі (18%), Німеччини (12%), Великої Британії (11%), Бельгії та Італії (по 10%).

Основу експорту до країн ЄС склали продукти рослинного походження (73%), готові харчові продукти (7%), текстильні матеріали та вироби (6%). Завозились переважно механічне та електротехнічне обладнання (33%), готові харчові продукти (30%), недорогоцінні метали та вироби з них (8%). Найбільше послуг було надано представникам Швейцарії, Великобританії, Кіпру, Панами та Угорщини, отримано – від представників Великобританії, Угорщини, Російської Федерації, Кіпру та Екваторіальної Гвінеї. Серед експортованих послуг переважали послуги з переробки матеріальних ресурсів, транспортні послуги; послуги з ремонту та технічного обслуговування; ділові послуги. Структуру імпорту визначили ділові послуги; послуги, пов'язані з подорожами; транспортні послуги; роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності.

У І півріччі 2015 р. спостерігалося збільшення експорту послуг до Латвії та Швейцарії при їх зменшенні до Великої Британії та Панами, в імпорті – збільшення з Латвії, Естонії та Панами при зменшенні обсягів послуг з Великої Британії, Угорщини та Російської Федерації. У структурі експорту переважали послуги з переробки матеріальних ресурсів (55,2%), транспортні послуги (39%) та ділові послуги (3,3%), імпорту – ділові послуги (63,4%), послуги, пов'язані з подорожами (22,4%), транспортні послуги (5,5%), послуги з ремонту та технічного обслуговування, що не віднесені до інших категорій (3,7%), роялті та інші послуги, пов'язані з використанням інтелектуальної власності (3,5%). Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку міста на 1 липня п. р. становив 154,2 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення – 314,5 дол. США (в цілому по області – 185,1 дол. США). У січні-червні п. р. в економіку міста іноземними інвесторами вкладено 8,3 млн. дол. США та вилучено 0,3 млн. дол. США прямих інвестицій (акціонерного капіталу). В цілому обсяг іноземного капіталу порівняно з початком 2015 р. зменшився на 3,3% (на 5,3 млн. дол. США). В значній мірі зменшення вартості капіталу відбулось за рахунок негативної курсової різниці валют внесення інвестицій (на 13,2 млн. дол. США). Іноземні інвестиції надійшли з 44 країн світу і найбільші їх обсяги з Кіпру – 92,4 млн. дол. США (59,9% загального обсягу), Швейцарії – 14,6 млн. дол. США (9,5%), Нідерландів – 12,4 млн. дол. США (8,1%) та Бельгії – 10,6 млн. дол. США (6,8%).

Значний обсяг іноземного капіталу зосереджений на підприємствах складського господарства та допоміжної діяльності у сфері транспорту – 76,6 млн. дол. США (49,7% загального обсягу прямих інвестицій). На підприємствах промисловості акумульовано 31,2 млн. дол. США іноземних інвестицій (20,2%), у т. ч. з виробництва харчових продуктів – 13,2 млн. дол. США, з ремонту і монтажу машин і устаткування – 9 млн. дол. США, з будування суден і човнів – 2,5 млн. дол. США, з виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування – 2,4 млн. дол. США. У підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном, внесено 31,3 млн. дол. США капіталу нерези-

дентів (20,3%); з тимчасового розміщення й організації харчування – 6,4 млн. дол. США (4,2%); оптової та роздрібної торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 3,8 млн. дол. США (2,5%); професійної, наукової та технічної діяльності – 1,3 млн. дол. США (0,9%); з діяльності у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування – 1,2 млн. дол. США (0,8%); будівництва – 1 млн. дол. США (0,7%); сільського, лісового, рибного господарства – 0,8 млн. дол. США (0,5%). Незначні за обсягами іноземні інвестиції (акціонерний капітал) вкладені у підприємства інформації та телекомунікації; фінансової та страхової діяльності; мистецтва, спорту, розваги та відпочинку; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; з надання інших видів послуг (0,6 млн. дол. США, або 0,2%). Заборгованість підприємств міста за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами на 1 липня п. р. становила 36,4 млн. дол. США. Найбільші обсяги зобов'язань за борговими інструментами сформовані перед прямими інвесторами з Нідерландів – 27,3 млн. дол. США (74,8%) та Кіпру – 5,6 млн. дол. США (15,4%). Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу та боргових інструментів) на 1 липня п. р. становив 190,6 млн. дол. США. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) з міста, внесених в економіку інших країн світу з початку інвестування, на 1 липня п. р. склав 0,8 млн. дол. США, 36,1% з нього спрямовано в економіку країн ЄС. Понад половини капіталу внесено резидентами переробної промисловості.

Розвиток зовнішньої торгівлі, зокрема нарощення експорту країни на світовому ринку, його збільшення, чи збереження питомої ваги у світовій торгівлі, є надзвичайно важливим чинником функціонування національної економіки будь-якої країни. Стратегічне значення зовнішньої торгівлі для України в цілому та Миколаївської області зокрема зумовлюється тим, що модернізація економіки, залучення масштабних іноземних інвестицій, новітніх технологій можливе лише за умови формування в країні та області стійкої, відкритої до зовнішнього світу господарської системи, яка створить сприятливі умови для здійснення експортної діяльності підприємств і організацій України та Миколаївської області.

На сьогодні Миколаївщина є досить активним учасником у міжнародній торгівлі. Вигідне її географічне розташування, існуючий виробничий та зовнішньоекономічний досвід праці, різноманітні форми власності сприяють розвитку експортного потенціалу регіону, а також об'єктивні можливості для інтеграції у світове господарство.

Отже, для Миколаївської області важливим є не просто нарощування присутності на зовнішніх ринках, а оптимізація структури експорту, поліпшення якості, підвищення економічної та технологічної ефективності експортного виробництва.

Основними інструментами підтримки експорту з території Миколаївської області на сучасному етапі є:

- стимулювання виробництва експортної продукції;
- сприяння модернізації та технічному переозброєнню експорто-орієнтованих виробничих потужностей;
- оптимізація національного правового та нормативно-інституційного режиму здійснення експортних операцій;
- удосконалення механізму фінансування та кредитування виробництв, які здійснюють експорт;
- налагодження ефективної системи страхування експортних операцій;
- забезпечення отримання сертифікатів на продукцію вітчизняного виробництва, відповідності метрологічного та стандартизаційного оформлення вітчизняної продукції вимогам західних ринків;
- стимулювання інвестиційної діяльності як національних, так і іноземних фізичних та юридичних осіб в експортоорієнтованому секторі економіки за допомогою податкових, усього широкого спектра фінансових та організаційних механізмів;
- вироблення системи національних пріоритетів у міжнародній торгівлі та їх практична імплементація засобами державного регулювання.

Висновки. Українська економіка зараз перебуває на стадії становлення не тільки внутрішньотериторіально, але це стосується й зовнішнього аспекту відносин підприємств Миколаївської області із своїми потенційними та наявними зарубіжними партнерами. Перші кроки були зроблені в напрямку укріплення та зміцнення позицій нашої держави на міжнародній арені, але є ще багато неточностей, невідповідностей, зокрема в українському законодавстві, які потребують нагального перегляду та вирішення. Це стосується як членства України в СОТ, так і розвитку партнерських відносин з іншими економічними інтеграційними об'єднаннями в світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зовнішня торгівля: виклики і перспективи: процеси, результати, перспективи. Біла книга державної політики / За ред. Ю.Г. Рубана – К.: НІСД, 2011. – С. 55–572.
2. Дворник О.А. Міжнародна торгівля послугами: тенденції та перспективи розвитку / О.А. Дворник // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2010. – № 3. – С. 40–443.
3. Курищук В. Державна фінансова підтримка експортної діяльності в Україні / В. Курищук // Економіст. – 2012. – № 6. – С. 39–41.
4. Матвєєва В. Деякі аспекти зовнішньої торгівлі України в контексті євроінтеграції / В. Матвєєва // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 6. – № 3. – С. 280–293.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 338.48

Пішенін І.К.
кандидат економічних наук, доцент
Міжнародного університету «Україна»

ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

TRANSFORMATION OF CLUSTER MODEL IN THE TRANSPORT SPHERE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено кластерну модель розвитку транспортної сфери за допомогою системно-структурного аналізу основних пріоритетних складових галузі. Трансформація кластерної моделі повинна в першу чергу базуватись на висвітленні її структури та внутрішніх систем. Такий підхід сприяє практичному застосуванню кластерної моделі в умовах української економіки.

Ключові слова: транспортна сфера, кластерна модель, економічні пріоритети, логістичні системи.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована кластерная модель развития транспортной сферы с помощью системно-структурного анализа основных приоритетных составляющих отрасли. Трансформация кластерной модели должна в первую очередь базироваться на освещении ее структуры и внутренних систем. Такой подход способствует реализации кластерной модели в условиях украинской экономики.

Ключевые слова: транспортная сфера, кластерная модель, экономические приоритеты, логистические системы.

ANNOTATION

We investigated the cluster model of development of the transport sector by using a systematic structural analysis of the main components of the priority sectors. Transformation cluster pattern should, first of all, based on the light of its structure and internal systems. This approach contributes to the implementation of the cluster model in the conditions of the Ukrainian economy.

Keywords: transport sphere, cluster model, economic priorities, logistics systems.

Постановка проблеми. Розвиток транспортної сфери України в умовах посилення глобалізації світового господарства поступово стає одним із найважливіших пріоритетів як в економічній, так і в соціальній сфері, адже ця галузь забезпечує не тільки потреби ефективно працюючого бізнесу, а й гарантує економічну безпеку будь-якої країни. Найбільш яскраво такі зміни знайшли свій відбиток у політиці Європейського Союзу. Тільки за останні декілька десятків років його транспортний комплекс пережив значні трансформації, що були зумовлені запровадженням новітніх технологічних досягнень. Цьому значною мірою сприяло розширення ринку, нових видів транспортних послуг, використання сучасних транспортних логістичних систем, а також імплементація нових вимог щодо безпеки транспортного забезпечення. У сучасних умовах процес стандартизації та регламентації транспортних послуг є надзвичайно складним і суперечливим, а відтак, основним завданням для країн Європейського Союзу стало створення високоефективної конкурентоспроможної транспортної галузі, яка має всі шанси стати світовим лідером на секторальних ринках таких транспортних послуг, які можуть гарантувати економічну безпеку.

Формування та розвиток численних ТНК суттєво вплинули на форму організації транспортної сфери, основою чого стала кластерна модель, яка сьогодні є найбільш вдалою оптимізаційною системою створення та реалізації ефективних транспортних послуг. Тільки впродовж останніх десяти років кластерні стратегії стали домінуючими в діяльності багатьох європейських компаній. Водночас формування системи механізмів з боку інституцій ЄС, скерованих на контроль за безпекою транспортних перевезень, а також підтримка малого і середнього бізнесу в ньому, призводять до загострення суперечностей та конфліктів в її регулятивній сфері, що, природним чином, формує потребу в системних наукових дослідженнях об'єктивного оцінювання існуючої соціально-економічної моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретичні, економічні та соціальні аспекти умов та факторів розвитку транспортної галузі Європейського Союзу, особливості його кластеризації досліджувалися багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема Е. Аткінсоном, О. Білорусом, Б. Борщевським, О. Бутнік-Сіверським, Р. Банкером, Ч. Барретою, І. Бураковським, М. Войнаренком, А. Гайдуцьким, А. Гальчинським, А. Гончаруком, Б. Губським, С. Дем'яненком, М. Енрайтом, Г. Йоффе, С. Квашею, А. Кеттельсом, В. Котляренком, П. Кругманом, Д. Лук'яненком, О. Лукою, Ю. Макогоном, Н. Мікулою, Т. Мостенською, Н. Мусис, В. Новицьким, Б. Пасхавером, М. Портером, Дж. Робіном, П. Саблуком, Є. Савельєвим, П. Скоттом, С. Соколенко, А. Філіпенко, Б. Хагесом, Т. Циганковою, В. Чужиковим, І. Школою, В. Юрчишиним та багатьма іншими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте як у наукових роботах минулих років, так і в працях сучасних дослідників лише частково розглядаються особливості створення та ефективного функціонування кластерів, недостатньо оцінено їх спроможність успішно конкурувати на світових ринках; майже відсутній аналіз динаміки диверсифікації транспортної галузі в умовах глобалізаційних перетворень, поширення й погли-

блення інтеграційних процесів у європейських країнах; далеко не в повному обсязі висвітлено структурні зміни у транспортному секторі економіки країн Європейського Союзу; майже відсутній системний аналіз різноманітних адаптаційних моделей, які дозволяють сформувати ефективний ринок транспортних послуг у межах спільного європейського простору.

Таким чином, актуальність заявленої проблеми, її наукова та прикладна значущість вплинули на вибір напряму наукового дослідження.

Мета статті полягає у вивченні змісту трансформації кластерної моделі транспортної сфери, теоретичних аспектів його формування й реалізації з урахуванням специфіки транспортної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні декілька десятків років транспортна сфера ЄС пережила значні зміни завдяки запровадженню новітніх технологічних досягнень, трансформації транспортних послуг та появі нових методів маркетингу у транспортній галузі. Також слід звернути увагу на посилення процесів глобалізації, які впливають на дуже великий спектр таких важливих чинників, як розширення інформаційних джерел, поява нових видів транспортних послуг, світовий розвиток транспортних мереж, використання сучасних методів забезпечення вимог споживачів транспортних послуг тощо.

Трансформація включає в себе такі заходи, як виділення пріоритетів при визначенні виду транспорту, покращення рівня обслуговування транспортом, збільшення ефективності транспортної послуги, пакування, просування нових видів транспортних послуг на ринку, розподіл тощо.

Сьогодні транспортна галузь виступає важливим елементом світової економіки. Тільки в ЄС споживачами транспортних послуг є майже 500 млн. людей.

Разом з тим транспортний сектор є одним з найрозвиненіших в Євросоюзі з оборотом 954 млрд. євро (дані 2013 р.) і де задіяно понад 14,2 млн. осіб [1].

Для кожної галузі характерно слідувати та передбачати тенденції ринку та задовольняти потреби своїх споживачів. Транспортна галузь найбільш прихильна служити своїм споживачам та більш ефективно реагувати на їх все більш мінливі потреби. І, в свою чергу, політики несуть відповідальність за сприяння стимулювання ділового середовища для забезпечення відповідних умов щодо збереження конкурентоспроможності.

Загострення конкурентної боротьби та поява нових тенденцій є одними з ключових завдань, які стоять перед транспортною сферою. І хоча ці проблеми являють собою загрозу для деяких компаній, для інших – вони можуть виступати як розширення подальших можливостей. У відповідь на ці та інші виклики світових економічних процесів, транспортні компанії покращують свою конкурентоспроможність за рахунок реструктуризації та активізації боротьби за частку ринку, використовуючи шляхи диференціації транспортних послуг та/або розробки нових їх видів.

Таким чином, компанії, задіяні в транспортній галузі, обирають шлях покращення конкурентоспроможності своїх підприємств, галузі в цілому та країни за рахунок не тільки боротьби за частку ринку в своєму секторі, але й діють в більш широкому соціально-економічному контексті, в якому їх стратегічний вибір впливає на добробут світової спільноти [2; 3].

Слід відзначити, що у транспортній галузі прийнято цілу низку ініціатив, направлену на підвищення продуктивності праці та підтримання конкурентоспроможності транспортних підприємств і галузі в цілому. Дані заходи передбачають наступні кроки:

– реструктуризацію транспортних підприємств;

– злиття та придбання для збільшення масштабу та уникнення зайвих потужностей;

– аутсорсінг бізнес-процесів, які дозволяють зосередити увагу на створенні вартості в основних галузях компетенції у бізнесі;

– автоматизація транспортних послуг та процесів їх забезпечення з метою зниження залежності від людських ресурсів;

– оптимізація логістичної інфраструктури;

– запровадження заходів з енергозбереження за рахунок нових інформаційних технологій, нових методів транспортного забезпечення і передової практики впровадження тощо.

Одним із найважливіших завдань для транспортного сектору є підвищення можливостей конкурувати на світових ринках. В наукових та виробничих колах все більше уваги звертається на різноманітні ноу-хау, нововведення тощо як безпрограшні заходи забезпечення ефективної конкурентної боротьби і на традиційних ринках, і на нових. Для досягнення зазначених завдань все більше зусиль та фінансових потоків направлено на різноманітні дослідження, головною метою яких виступає задоволення потреб споживачів. Але якщо дослідити рівень фінансування, направлене на наукові дослідження та інвестування в транспортній галузі, можна визначити чітку тенденцію, що дана галузь традиційно низько фінансується як в Європі, так і майже в усьому світі [4; 5].

Європейська та світова бізнес-спільнота приділяє основну увагу на вирішення завдань, які виникають в процесі глобалізації світової економіки, а саме посилення конкуренції з боку азіатських країн, і сьогодні це має важливе значення для подальшого розвитку транспортної сфери. Крім того, актуальним залишається питання безпеки транспортних засобів не тільки в європейських країнах, але й у всьому світі.

Слід зазначити, що сьогодні до транспортної галузі в розвинених країнах світу дуже високі вимоги. Дана галузь є предметом регулювання

у більшості напрямків, ніж інші галузі, і при цьому маючи додаткові витрати на дотримання нормативних вимог, придбання нових транспортних засобів, адаптації існуючих об'єктів до вимог контролю викидів тощо.

У Європейському Союзі транспортна сфера є одним з найважливіших секторів економіки і характеризується значною галузевою диференціацією. Малі та середні транспортні підприємства в цьому секторі економіки відіграють важливу роль на додаток до відносно невеликої кількості великих, часто глобально діючих транспортних компаній [7; 8].

Даний сектор економіки можна охарактеризувати як традиційний, але в реаліях сьогодення в ньому запроваджується все більше передових та новітніх технологій. Конкурентоспроможність транспортної галузі залежить від посилення тенденцій глобалізації та широкого спектру правил і політики ЄС та міжнародних транспортних переговорів.

Слід зазначити, що європейський транспортний сектор сьогодні переживає період структурної перебудови. Споживчі переваги все більше впливають на розвиток транспортної галузі завдяки збільшення доходу, зміни в структурі населення та новому способу життя. Крім того, прояви глобалізації, лібералізації світової торгівлі, сільськогосподарських ринків та виникнення нових ринків (від Центральної та Східної Європи до Індії та Китаю) мають неабиякий вплив на сучасний стан транспортної галузі. Також дуже важливим фактором можна вважати основні події в області інформаційних технологій, що призвели до появи нових транспортних послуг і нових методів організації ланцюга забезпечень [9–11].

Останнім часом транспортний сектор країн Євросоюзу сприяє розвитку ринків, зміцненню здоров'я та добробуту громадян. Це було досягнуто шляхом підвищення уваги до безпеки транспортних засобів, а з іншого боку, використання економії на масштабі, дешевого транспорту та зростаючої міжнародної торгівлі. Глобальні транспортні мережі швидко відреагували не тільки на нові вимоги споживачів, але й на процеси концентрації та розвиток глобальних брендів.

Таким чином, перехід від локального до масового транспортного обслуговування відбувався поступово. Однією з найбільш важливих тенденцій розвитку на сучасному етапі є прояви глобалізації та структурних змін у транспортній галузі. Глобалізація – дуже потужний феномен, завдяки якому відбувається значне зменшення транспортних витрат, в результаті четвертої промислової революції та доступної недорогої інформації про перевезення і низькі операційні витрати. Масове виробництво та економія від масштабу також дуже потужні стимули для структурних змін в європейському ланцюгу постачання продовольства [12–14].

Разом з тим транспортна галузь країн Європейського Союзу в даний час працює в складних економічних умовах, що характеризуються зростанням цін майже на всі види послуг, негнучкістю ринку у зв'язку з регулятивним середовищем, а також уповільненням розвитку економік. Тому масова економія від масштабу є дуже потужним стимулом для структурних змін. Саме це дозволяє транспортній галузі конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках [15].

Для транспортної галузі країн Європейського Союзу існує два основні шляхи досягнення сталого розвитку і подальшого зростання: налагодження швидкого розширення ринків транспортних послуг і розробка та виготовлення більш ефективних транспортних засобів, тобто рух вгору по ланцюжку створення вартості завдяки проведенню досліджень, розробок та інновацій. Все це передбачає відповідну передачу технологій та знань численним малим та середнім підприємствам, працюючим в даному транспортному секторі.

Крім того, одне з найважливіших завдань для транспортної галузі країн Європейського Союзу – залишити за собою позиції одного зі світових лідерів у даному напрямку діяльності і надалі забезпечувати споживачів широким асортиментом безпечних і доступних транспортних послуг як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Протягом багатьох десятиліть транспортна галузь реорганізовує себе з метою задовольнити мінливий попит споживачів. Впроваджуючи інновації, виробники транспортних послуг цей попит успішно задовольняють. На сучасному етапі питання подальшого розвитку, вивчення попиту та контролю якості транспортних послуг стають вирішальними в розвитку даного сектору економіки і вимагають від транспортних підприємств та установ об'єднання зусиль і плідної співпраці.

Дуже важливим залишається той факт, що в умовах глобального економічного спаду ключова роль в економіці відводиться саме транспортній галузі. Тому вкрай важливо, щоб формувалися сприятливі умови для створення ефективних транспортних послуг і дана галузь залишалась конкурентоспроможною. Європейські політики повинні створити стимулюючі бізнес-середовища в підтримку подальшої конкурентоспроможності транспортної галузі і вилучити з нормативно-правової бази ті документі, які заважають розвивати гнучкій ринок, що дозволить перетворити існуючі проблеми в нові можливості. В свою чергу, транспортний сектор, як складова національної економіки, повинен взяти на себе відповідальність за прийняття відповідних бізнес-рішень, що охоплюють новітні методи, та раціоналізацію управління транспортною галуззю.

Підвищення конкурентоспроможності буде сприяти підвищенню сталості транспортних підприємств в Європі та дозволить цим підпри-

ємствам і надалі задовольняти потреби своїх споживачів та ще швидше реагувати на їх мінливі потреби. Процес споживання транспортних послуг відіграє дедалі зростаючу роль в європейському економічному розвитку.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, можна зазначити, що всім учасникам транспортного сектору та представникам влади необхідно шукати відповіді та вживати належні заходи, направлені на підвищення конкурентоспроможності європейської економіки. Дуже важливим є той факт, що національні, європейські і навіть глобальні політики впливають на розвиток конкурентних позицій та переваг транспортної сфери ЄС.

Для успішного виконання першочергових завдань, які реалії сьогодення ставлять перед транспортною галуззю, необхідно починати з визначення існуючих проблем та шляхів їх ефективного вирішення. У відкритому та гнучкому підході виявлення нагальних проблем необхідно чітко передбачити та оцінити можливі варіанти їх вирішення з обов'язковим залученням до співпраці всіх зацікавлених сторін. Достатньо широкий спектр можливих варіантів політичних рішень має неабиякий вплив на подальший розвиток транспортного кластеру країн Європейського Союзу, зокрема, на перспективи зростання малих та середніх транспортних підприємств.

Разом з тим, оцінюючи різноманітні варіанти можливих рішень в зазначеному напрямку, слід враховувати пріоритети транспортної галузі та брати до уваги цілу низку факторів, спрямованих до створення стійкої транспортної політики, а саме:

– економічний – метою є постійне економічне зростання транспортної галузі. При цьому враховується: наявність сучасних транспортних засобів, інновації, комунікації, експортна активність, продуктивність і пропорційність тощо. Крім того, аналіз «вигоди – витрати» повинен бути частиною оцінки варіантів політики;

– соціальний – оцінка впливу політики на наявність безпечних транспортних засобів, захисту прав споживачів та інформування споживачів грає дуже важливу роль в управлінні ризиками;

– екологічний – оцінка послідовної екологічної політики має охоплювати, наприклад, ефективне використання ресурсів тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/.
2. Васильченко Н. Формирование промышленных кластеров / Н. Васильченко, Е. Глумскова, В. Секерин // Маркетинг. – 2011. – № 5. – С. 3–17.
3. Войнаренко М.П. Кластерные модели объединения предприятий и распространение первого опыта их создания в Украине // Принципи оцінки конкурентоздатності регіонів. – Київ, 2014. – 168 с.
4. Войнаренко М.П. Концепція кластерів – шлях до відродження виробництва на регіональному рівні / М.П. Войнаренко // Економіст. – 2010. – № 1. – С. 29 –33.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 360 с.
6. Кулявець В.Г. Промислові кластери в глобальному економічному розвитку / В.Г. Кулявець // Регіональна бізнес-економіка та управління. Науковий, виробничо-практичний журнал. – Вінниця: Вінницький фінансово-економічний університет. – 2009. – № 4 (24). – С. 30–38.
7. Портер М. Конкуренція / М. Портер; пер. з англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
8. Посібник з кластерного розвитку: Послуги з підтримки МСП в пріоритетних регіонах. Europe Aid/121495/C/SV/UA. – Київ. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy-mk.gov.ua/download /books/ClusterHandbookUkr.pdf
9. EU industrial structure 2009. Performance and competitiveness. European Commission Enterprise and Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec. europa.eu/enterprise/e_i/subscription_en.htm.
10. European Cluster Memorandum. Promoting European Innovation through Clusters: Centre for Strategy and Competitiveness, CSC: Europe Cluster Observatory, 2011 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.proinno-europe.eu/NWEV/European_Cluster_Memorandum.
11. European Cluster Organization Directory: Europe Innova. European Cluster Observatory.-Q1, 2010. – 137 p. [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.europe-innova.eu/c/document_library.
12. European Commission [accessed 31 January 2014] [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.europa.eu.int/comm/agriculture/foodqual/beef/ index_en.htm.
13. Eurostat [Electronic resource]. – Mode of access: http://epp.eurostat.ec. europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home.
14. FAOSTAT [Electronic resource]. – Mode of access: http://faostat.fao.org.
15. Feser E. The Relevance of Clusters for Innovation Policy in Latin America and the Caribbean. Background paper prepared for the World Bank, LAC Group. – University of North Carolina: Chapel Hill. – 2002. [Electronic resource]. – Mode of access: www.urban.uiuc. edu/faculty/feser/PUBS/Relevance%20of%20clusters.pdf.

УДК 338.4

Постоєнко К.І.
аспірант кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТРУКТУРА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ

THE STRUCTURE OF THE MARKET OF FOOD PRODUCTS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність ринку продовольчих товарів та наведено його структуру. За структурою ринок продовольчих товарів ділиться на суб'єкти продовольчого ринку та сфери продовольчого ринку. До суб'єктів ринку продовольчих товарів відносять виробників – це агарний сектор і харчова промисловість та споживачів – це населення і держава. До сфер ринку продовольчих товарів відносять торгівлю, логістику, зовнішні зв'язки, державне регулювання.

Ключові слова: продовольчий ринок, структура, продовольчі товари, виробники і сфери продовольчого ринку, логістика, агарний сектор, харчова промисловість, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность рынка продовольственных товаров и приведена его структура. По структуре рынок продовольственных товаров делится на субъекты продовольственного рынка и сферы продовольственного рынка. К субъектам рынка продовольственных товаров относят производителей – это аграрный сектор и пищевая промышленность и потребителей – это население и государство. К сферам рынка продовольственных товаров относят торговлю, логистику, внешние связи, государственное регулирование.

Ключевые слова: продовольственный рынок, структура, продовольственные товары, производители и сферы продовольственного рынка, логистика, аграрный сектор, пищевая промышленность, государственное регулирование.

ANNOTATION

The essence of the food market is given together with its structure. According to the structure of the market of food products it is divided into the subjects of food market and food market areas. The subjects of the food market include manufacturers of the agricultural sector and the food industry and consumers – the population and the government. The areas of the food market include trade, logistics, external relations, government regulation.

Keywords: food market structure, food products, manufacturers and sphere of the food market, logistics, agriculture, food production, state regulation.

Постановка проблеми. Забезпечення населення якісними продуктами харчування є актуальною проблемою як для України, так і для світу в цілому. Ринок продовольчих товарів функціонує за стратегією, що ґрунтується на врахуванні купівельної здатності населення, можливостях зміцнення вітчизняного сільськогосподарського виробництва, розвитку системи маркетингу, всебічному стимулюванні експорту та обмеженні імпорту продуктів харчування, розширенні державного регулювання тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми продовольства та ринку продовольчих товарів розглядаються в наукових працях Звягінцевої О.Б., Гомелько Т.В., Страшинської Л.В., Зинчук Г.М., які в своїх працях розкривають сутність, функції, класифікації продовольчого ринку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте в результатах досліджень науковців не описується структура ринку продовольчих товарів, що є необхідним для виділення пріоритетного розвитку його складових.

Мета статті полягає у формулюванні класифікаційної схеми групування складових в структурі ринку продовольчих товарів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найважливішим елементом системи життєзабезпечення людини і населення країни є продовольство. Забезпечення населення продовольством здійснює ринок продовольчих товарів. Контроль, оцінку та моніторинг цього забезпечення відображає продовольча безпека, що входить до складу економічної безпеки та сприяє збереженню продовольчої незалежності держави. Регулювання ринку продовольства, в тому числі продовольчої безпеки, здійснює держава в особі органів управління.

В економічній літературі термін «продовольчий ринок» найчастіше означає ринок сільськогосподарських підприємств, що виробляють продукцію, яка має кінцевого покупця без переробки або служить сировиною для підприємств харчової промисловості [1].

Економічна сутність продовольчого ринку полягає у взаємопов'язаному функціонуванні галузей і структур, об'єднаних спільною метою – виробництвом високоякісних продуктів харчування, доведенням їх до споживача, забезпеченням раціонального споживання, створенням державних продовольчих фондів. Основою формування продовольчого ринку є виробничо-технологічні, соціально-економічні та екологічні зв'язки між сільським господарством, харчовою промисловістю та торгівлею продовольчими товарами, що ґрунтуються на послідовній переробці сировини та доставці продуктів харчування споживачам [2].

В науковій літературі існують різні визначення категорії «продовольчий ринок», що зводяться до наступного: продовольчий ринок – це система соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання, якими є виробники, споживачі, суб'єкти ринкової інфраструктури з приводу формування пропозиції та попиту на продовольчі товари.

Сутність продовольчого ринку виражається в його основних функціях до яких належать:

регулююча, ціноутворююча, логістична, контролююча, посередницька, інформаційна тощо.

Регулююча функція – узгоджує виробництво й споживання продовольчих товарів у асортиментній структурі, а також збалансовує попит і пропозицію за ціною та обсягом. Ціноутворююча проявляється в узгодженні цін між виробником та споживачем під контролем держави. Контролююча функція означає контроль якості продукції. Посередницька означає, що продовольчий ринок виступає посередником між виробником і споживачем. Інформаційна – інформує учасників ринку про попит і пропозицію на продовольство. Логістична функція – це складування, транспортування, зберігання продовольчих товарів.

Продовольчий ринок формується під впливом факторів попиту і пропозиції. Попит формується споживачами за наступними факторами: рівень доходів населення, диференціація населення за квінтильними коефіцієнтами грошових доходів, місткість ринку за конкретним видом продукції і наявністю його в продажі, суб'єктивні вподобання покупців, наявність взаємозамінних продовольчих товарів. Пропозиція – сукупність продовольчих товарів, які представлені на ринку за цінами виробників. Пропозиція формується під дією ґрунтово-кліматичних факторів і факторів державного стимулювання аграрно-промислового виробництва через інвестиції, податки, пільгові кредити тощо.

Розглянувши бачення класифікаційних ознак продовольчого ринку Гомелько Т.В., Страшинською Л.В., Зинчук Г.М., Звягінцевою О.Б. та дослідивши наукову, економічну літературу, ми пропонуємо свою структуру продовольчого ринку, що наведена на рис. 1.

З рис. 1. видно, що структура ринку продовольчих товарів ділиться на суб'єкти і сфери.

Суб'єктами продовольчого ринку є виробники продовольчих товарів, до яких належать аграрний сектор та харчова промисловість, і споживачі продовольчих товарів – населення країни, органи виконавчої влади.

Аграрний сектор входить до складу національної економіки і є однією з найважливіших сфер матеріального виробництва сільськогосподарської продукції для забезпечення населення продуктами харчування та харчової промисловості сировиною для подальшого виготовлення продовольства. Складовою аграрного сектора є сільське господарство, що спеціалізується на виробництві продуктів харчування для населення, сировини для промисловості і експортних товарів для зовнішньої торгівлі. Виробниками сільськогосподарської продукції є господарства, що діляться на сільськогосподарські підприємства і господарства населення.

Сільське господарство виробляє продукцію рослинництва і тваринництва. Основною продукцією рослинництва є: зернові та зернобобові культури, цукровий буряк, соняшник, картопля, овочі, плоди та ягоди. До основної продовольчої продукції тваринництва відносять м'ясо, молоко, яйця.

Переробка сільськогосподарської сировини продовольчого призначення здійснюється провідними галузями харчової промисловості: борошномельно-круп'яної, хлібопекарської, кондитерської, макаронної, м'ясної, молочної, маслоробної, олійницької, цукрової, спиртової, виноробної, плодоовочеконсервної та інші галузі.

Харчова промисловість – це галузь легкої промисловості, яка виробляє продукти харчування та сировину для інших галузей промисловості.

Одним із органів влади, що є споживачем продовольчих товарів, є Аграрний фонд, який шляхом державних закупівель формує інтервенційний фонд для задоволення продовольчих потреб населення та забезпечення продовольчої незалежності України. Продовольча незалежність держави гарантується продовольчою безпекою, яка зводиться до здатності держави захистити життєві інтереси людини від внутрішніх та зовнішніх загроз в соціально-економічному середовищі та забезпечити населення безпечними, якісними, доступними продуктами харчування в необхідній кількості і асортименті, тобто продовольча безпека характеризує стан продовольчого ринку країни, регіону, світу та базується на принципах самозабезпеченості, незалежності, доступності. Самозабезпеченість – це здатність органів центральної та місцевої виконавчої влади створювати запаси продовольства (державних продовольчих ресурсів) у державному інтервенційному фонді та державному резерві для забезпечення населення харчовими продуктами за рахунок власного виробництва незалежно від імпорту та загроз. Формування запасів і резервів продовольства регламентується Законами України «Про державний матеріальний резерв» від 24.01.1997 р. № 51/97-ВР [3] із змінами та доповненнями і «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV [4] із змінами та доповненнями та здійснюється підприємствами, установами та організаціями. Продовольча незалежність, визначається як стан продовольчого забезпечення населення життєво необхідними продуктами харчування власного виробництва на 70%. Тобто продовольче забезпечення не повинно залежати від імпорту. Купівельну спроможність населення, можливість придбання (економічна доступність) наявних основних продуктів харчування (фізична доступність) належної якості в кількості та асортименті, що необхідні для забезпечення раціональних норм споживання харчових продуктів, пояснює принцип продовольчої доступності.

Ринок продовольчих товарів умовно ділиться на чотири сфери. Перша сфера – сфера товарообігу, яка ділиться на оптову і роздрібну торгівлю. Оптова торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, який охоплює купівлю-продаж продовольчих товарів партіями для подальшого продажу продтоварів кінцевому

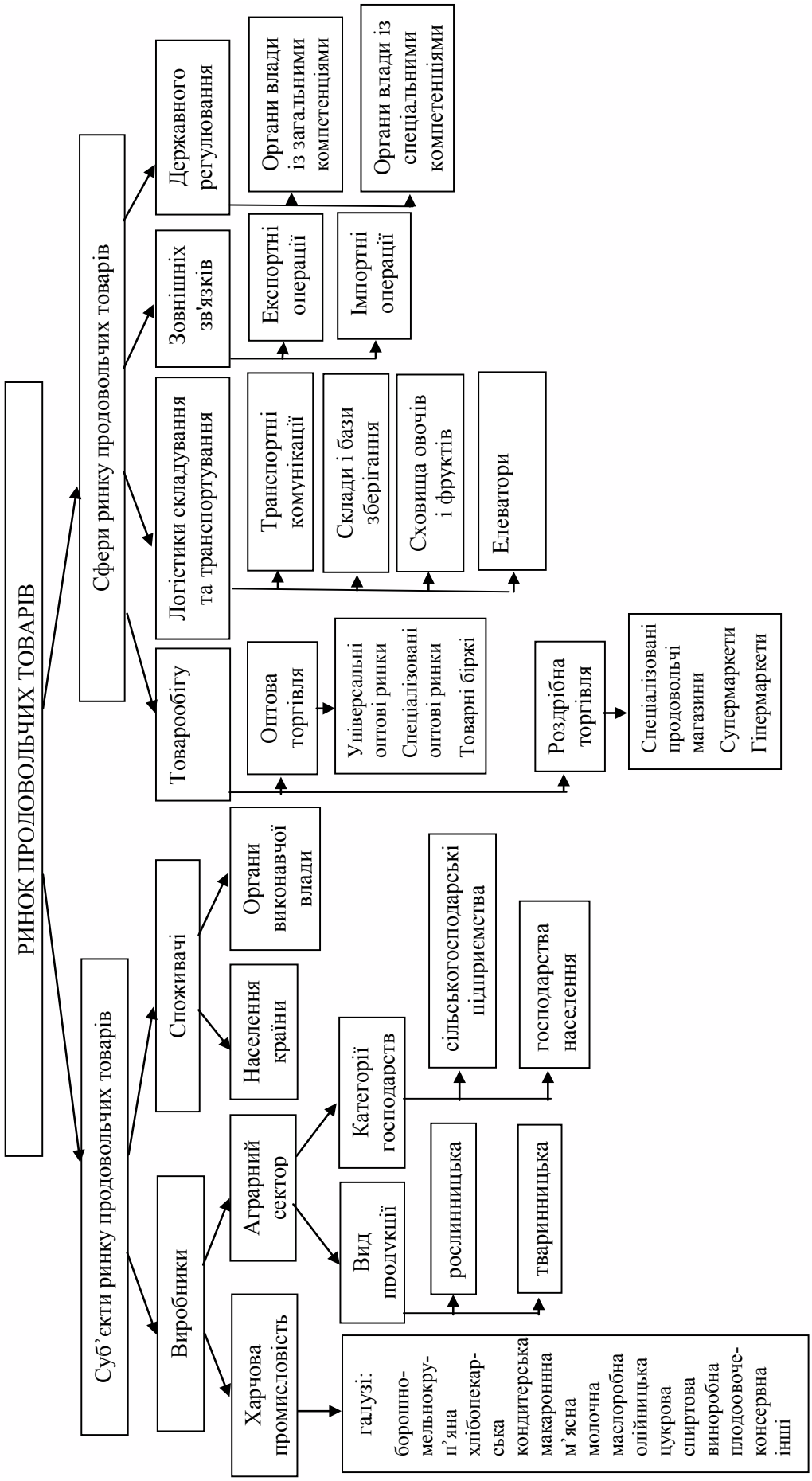


Рис. 1. Структура ринку продовольчих товарів

споживачу через роздрібну торгівлю або для виробничого споживання і надання пов'язаних з цим послуг. Виділяють спеціалізовані та універсальні оптові ринки і товарні біржі. Спеціалізовані оптові ринки орієнтуються на торгівлю окремими видами продовольчої продукції або близькими по якісних характеристиках продтоварними групами, а універсальні – торгівлю по широкому переліку продовольчої продукції. Товарна біржа – це оптовий ринок, де відбувається торгівля товарами через укладання угод без наявності самих товарів. Роздрібна торгівля – це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, який охоплює купівлю-продаж продтоварів кінцевому споживачу і надання йому торговельних послуг. Виділяють спеціалізовані продовольчі магазини, супермаркети, гіпермаркети тощо.

Друга сфера – це сфера логістики складування та транспортування, яка являє собою систему по організації зберігання і доставки продовольчих товарів. До даної сфери відносять: елеватори, транспортні комунікації, склади і бази зберігання, сховища овочів і фруктів та ін.

Третя сфера – це сфера зовнішніх зв'язків, що здійснюються за допомогою експортно-імпортних операцій.

Четверта сфера – це сфера державного регулювання, яка за допомогою органів влади впливає на функціонування трьох попередніх сфер. Владні органи розподіляються на органи влади із загальними та спеціальними компетенціями. Органи загальної компетенції – це органи державної влади, для яких характерна широта компетенції та здійснення, поряд із загальними, певних повноважень у сфері продовольчого забезпечення [5, с. 39]. До органів державної влади загальної компетенції відносимо: Президента України, Верховну Раду України, центральні органи виконавчої влади, місцеві органи влади, Раду національної безпеки і оборони України.

Органи влади спеціальної компетенції реалізують державну політику у сфері продовольчого забезпечення. До органів управління спеціальної компетенції ми відносимо Кабінет Міністрів України (КМУ) в особі міністерств аграрної політики та продовольства України; екології та природних ресурсів України; економічного розвитку і торгівлі України; охорони здоров'я України та інші центральні органи виконавчої влади (державні агентства, інспекції, служби), що підпорядковуються цим міністерствам.

Встановлено, що механізм та інструменти регулювання органами влади ринку продовольчих товарів не завжди є узгодженим. Це стосується органів влади України, які наділені спеціальними компетенціями, бо між ними існує дублювання функцій і повноважень, що пов'язано з їх постійною реорганізацією. Дублювання виявлене у реалізації державної політики у сфері земельних відносин, водного господарства, екологічного середовища.

Висновки. Актуальною проблемою для України є забезпечення населення якісними продуктами харчування. Тому особливу роль відіграє ринок продовольчих товарів, стан якого визначає продовольчу безпеку країни.

Сутність продовольчого ринку виражається в його основних функціях до яких належать регулююча, ціноутворююча, логістична, контролююча, посередницька, інформаційна тощо та зводиться до наступного: продовольчий ринок – це система соціально-економічних відносин суб'єктів господарювання якими є виробники, споживачі, суб'єкти ринкової інфраструктури з приводу формування пропозиції та попиту на продовольчі товари.

Розглянувши бачення класифікаційних ознак продовольчого ринку Гомелько Т.В., Страшинською Л.В., Зинчук Г.М., Звягінцевою О.Б. та дослідивши наукову, економічну літературу, ми запропонували свою структуру продовольчого ринку, що представлена на рис. 1. Запропонована нами структура ринку продовольчих товарів ділиться на суб'єкти та сфери продовольчого ринку.

Суб'єктами продовольчого ринку є виробники продовольчих товарів до яких належать аграрний сектор та харчова промисловість і споживачі продовольчих товарів – населення країни, держава.

Ринок продовольчих товарів умовно ділиться на чотири сфери – сфера товарообігу, сфера логістики складування та транспортування, сфера зовнішніх зв'язків, сфера державного регулювання. Остання впливає на функціонування трьох попередніх сфер за допомогою органів влади, які розподіляються на органи влади із загальними та спеціальними компетенціями. Виявлено, що механізм та інструменти регулювання органами влади ринку продовольчих товарів не завжди є узгодженим, і між ними існує дублювання функцій і повноважень. Дублювання виявлено у реалізації державної політики у сфері земельних відносин, водного господарства, екологічного середовища, тому пропонуємо внести зміни до законодавчих актів для ліквідації дублюючих функцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звягінцева О.Б. Продовольчий ринок: маркетинговий аспект / О.Б. Звягінцева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2010. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esteticamente.ru/portal/Chem_Biol/Vsnau/FiK/2010_1/Zmist.htm.
2. Пучкова Е.Е. Проблемы функционирования аграрного рынка / Е.Е. Пучкова // Научные труды Северо-Кавказского государственного технического университета. Секция «Экономика». – Вып. 1. – С. 28–32.
3. Закон України «Про державний матеріальний резерв» від 24.01.1997 р. № 51/97-ВР із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/ laws/show/51/97-%D0%B2%D1%80.

4. Закон України «Про державну підтримку сільського господарства України» від 24.06.2004 р. № 1877-IV із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1877-15.
5. Гребенюк М.В. Система органів державної влади у сфері забезпечення продовольчої безпеки за законодавством України / М.В. Гребенюк // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2010. – № 7 (105). – С. 38–48.

УДК 330.341.44

Присяжнюк А.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОЦІНКА ПЕРЕДУМОВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

ESTIMATING OF PRECONDITIONS FOR THE CLUSTERING IN TRADE

АНОТАЦІЯ

В статті проведено оцінку передумов кластеризації у сфері торгівлі. Автором виявлено найбільш вагомі макроекономічні фактори впливу на формування торговельних кластерів, такі як індекс споживчих цін, індекс номінальних доходів населення, депривації та інноваційна активність підприємств торгівлі. Запропоновано рекомендації щодо активізації макроекономічної функції гарантування інституційних передумов кластеризації сфери торгівлі.

Ключові слова: кластеризація, торгівля, торговельні кластери, інституційні передумови, споживчі ціни, депривації.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка предпосылок кластеризации в сфере торговли. Автором выявлены наиболее весомые макроэкономические факторы влияния на формирование торговых кластеров, такие как индекс потребительских цен, индекс номинальных доходов населения, депривации и инновационная активность предприятий торговли. Предложены рекомендации по активизации макроэкономической функции гарантирования институциональных предпосылок для кластеризации сферы торговли.

Ключевые слова: кластеризация, торговля, торговые кластеры, институциональные предпосылки, потребительские цены, депривации.

ANNOTATION

The estimation of preconditions for clustering in trade is represented in the article. The author identifies the most significant macroeconomic factors influence on the formation of trading clusters, such as the consumer price index, the index of nominal incomes, deprivation and the innovative activity of trade enterprises. The author also proposes recommendations to enhance the macroeconomic function of guaranteeing the institutional preconditions for clustering in the sphere of trade.

Keywords: clustering, trade, trade clusters, institutional preconditions, consumer prices, deprivation.

Постановка проблеми. Радикальні зміни суспільно-економічної формації України детермінують значення передумов забезпечення подальшого функціонування та розвитку внутрішньої торгівлі. З-поміж ВВП-утворюючих секторів національної економіки внутрішня торгівля чи не єдина галузь, яка генерує достатній потенціал суспільно-економічного розвитку й спроможна забезпечити адекватний ресурсний розподіл між усіма контрагентами. Разом з тим наслідки соціально-політичних та військових шоків, що призвели до втрати територіальної цілісності України, порушили паритети її економічного суверенітету й спровокували найбільш гостру фазу соціальної рецесії й, в свою чергу, вимагають модернізації функціонування внутрішньої торгівлі переважним чином на засадах кластерного підходу.

На користь вищезазначеної тези свідчить й те, що торговельні відносини, як такі, що є базовими складовими потенціалу формування нової генерації ліберальних ринкових відносин, пов'язані з їх глибинними проявами «соціальної інженерії» – політичними організаціями, соціокультурними та правовими інститутами, законами, правилами, обмеженнями. Досвід економічних систем, що усвідомили об'єктивну потребу у кластеризації внутрішньої торгівлі, доводить синергічний ефект від єдності формальних та неформальних суспільних інститутів, їх вплив на бізнес-процеси суб'єктів торговельного підприємництва та підвищення їх адаптивної здатності до волатильності внутрішнього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми кластеризації знаходились в центрі уваги науковців. Значний внесок у дослідження проблем організації та діяльності підприємств у межах кластерних структур, вивчення впливу кластерного підходу на підвищення ефективності розвитку підприємств та інституцій зробили такі вчені, як: Богма О. [1], Войнаренко М. [2], Герасимчук Н., Гуменюк О., Мазаракі А. [3], Мельникова М., П'ятницька Г. [4], Ракушняк В., Семенов Г., Соколенко С. [5], Федулова Л. [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на підвищення актуальності проблеми кластеризації в торгівлі, на практиці переважають фрагментарний аналіз та вибірковий підхід щодо висвітлення окремих аспектів її методології та імплементації. Переважну більшість теоретичних і прикладних досліджень процесу кластеризації зосереджено на його внутрішній, організаційно-економічній архітектурі, при цьому кластерні ініціативи в торгівлі, оцінка передумов створення та функціонування торговельних кластерів знаходяться поза увагою сучасної наукової думки, тому окреслена проблематика є актуальною для активної наукової полеміки.

Мета статті полягає в проведенні аналітичної оцінки передумов кластеризації у сфері торгівлі, зокрема, виявленні найбільш вагомих факторів негативного впливу на формування торговельних кластерів й обґрунтуванні рекомендацій для їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передумови кластеризації внутрішньої торгівлі характеризуються особливим послабленням та дисонансом координації саме у період

реалізації пакету реформ «Стратегія розвитку – 2020», зокрема, в частині новостворених формальних інститутів. Мова йде про довготривалі організаційні зміни, виникнення нових формалізованих інституційних форм, які є наслідком задекларованої макропруденційної політики, але сучасний зріз проблем функціонування внутрішньої торгівлі свідчить про високу концентрацію «неефективних інститутів», які створюють так звані «інституційні пастки» та породжують неадекватність реакції на зміни в конкурентному середовищі, порушення адаптивної єдності як в управлінському аспекті, так і в загальнофункціональному.

З метою уникнення надмірної теоретизації нашого дослідження пропонуємо окреслити практичну площину в дослідженні проблемних аспектів інституційних передумов кластеризації внутрішньої торгівлі. Оцінку передумов в реаліях глибокої макроекономічної рецесії пропонуємо провести в розрізі найбільш вагомих, на наш погляд, показників – індексу споживчих цін, доходів населення, заробітної плати, інноваційної активності підприємств торгівлі й показників депривації.

З-поміж наведених вище макроекономічних показників приділяємо значну увагу індексу споживчих цін (ІСЦ), оскільки він є індикатором зміни у часі загального рівня цін на товари та послуги, які купує населення для невиробничого споживання. Також цей показник характеризує зміни вартості фіксованого набору споживчих товарів та послуг у поточному періоді порівняно з базисним.

В загальній системі макропруденційного аналізу ІСЦ є найважливішим показником, який характеризує рівень інфляції і використовується для вирішення багатьох питань державної політики, аналізу і прогнозу цінових процесів в економіці, перегляду розмірів грошових доходів населення, рішення правових спорів, перерахунку показників системи національних рахунків у постійні ціни.

Інституційне середовище внутрішньої торгівлі в Україні використовує даний індикатор як тенденційний показник змін товарного ринку, зокрема споживчих цін і тарифів, також суб'єкти торговельного підприємництва є базовою складовою в методології розрахунку ІСЦ. В загальному алгоритм розрахунку складається з таких основних етапів: формування споживчого набору товарів; відбір продуктів; відбір територій; розподіл кількості котувань за товарами-представниками між підприємствами торгівлі та ринками; відбір підприємств торгівлі, сфери послуг та ринків; визначення документів первинного обліку та порядку збору інформації щодо цін (тарифів); формування вагової структури; розрахунки середніх цін (тарифів) та індивідуальних індексів цін (тарифів) на товари (послуги) на регіональному рівні; розрахунки індексів споживчих цін на державному рівні.

Розрахунки ІСЦ проводяться на основі даних щодо змін цін (тарифів), одержаних шляхом щомісячної реєстрації цін (тарифів) на споживчому ринку, та даних про структуру фактичних споживчих грошових витрат домогосподарств – основного джерела інформації для формування вагової структури.

На рис. 1 [7] проілюстровано фактичну зміну індексу споживчих цін в період найбільш гострого економічного спаду національної економіки.

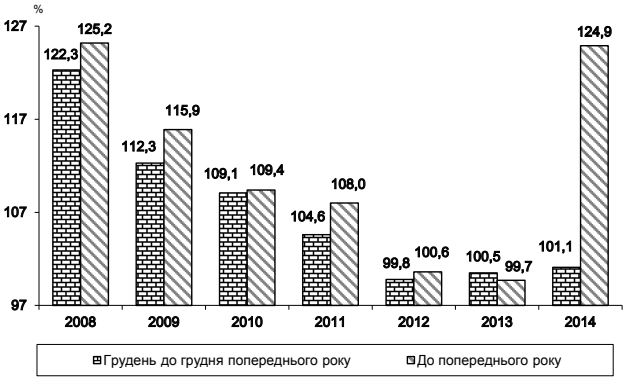


Рис. 1. Індекси споживчих цін у 2008–2014 рр.

З рис. 1 видно, що «ціна», як важлива складова передумов функціонування внутрішньої торгівлі, найбільш чутлива до екстерналій, а її зростання в найбільш кризові роки – 2008 та 2014 рр. – становила найбільшу загрозу для ефективної діяльності суб'єктів внутрішньооптової та роздрібної торгівлі.

Так, внаслідок розгортання військово-політичної кризи в Україні спостерігається перманентне зростання цін, як наслідок, оборот роздрібної торгівлі в січні-жовтні 2014 р. знизився на 6,8% порівняно з аналогічним періодом 2013 р. (у порівнянних цінах) до 728,65 млрд. грн. Оборот роздрібної торгівлі в Україні в січні-лютому 2015 р. знизився на 21,2% в порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. (у порівнянних цінах) – до 139 965 млрд. грн. [7].

В регіональному розрізі найбільше знизився оборот роздрібної торгівлі в Луганській та Донецькій областях – на 40,3% і 31,9% – до 21,18 млрд. і 53,852 млрд. грн. відповідно. Невелике зростання роздрібного товарообігу відмічено тільки в семи областях: Дніпропетровській, Кіровоградській, Київській, Сумській, Чернівецькій, Закарпатській та Черкаській.

Таким чином, військово-політична криза, ціновий тиск і конкуренція з боку ринків з низькими витратами вимагають встановлення адекватності темпів росту ІСЦ і приростом обсягів торгівлі. Зазначений тренд обумовлений низкою інституційних передумов, а саме: наявністю розвинутої торговельної інфраструктури (внутрішніх торговельних майданчиків), зростанням прямих іноземних інвестицій, зниженням валютних ризиків.

Разом з тим на тлі тимчасової неспроможності держави гарантувати наведені вище передумови,

кореляція між споживчими цінами, заробітною платою, доходами населення та тенденційним падінням в галузі внутрішньої торгівлі набуває своєї критичної значущості (табл. 1) [8].

Таблиця 1

Індекси споживчих цін, заробітної плати та доходів населення (до попереднього року, %)

Рік	Індекси споживчих цін	Індекси номінальної заробітної плати	Індекси реальної заробітної плати	Індекси номінальних доходів населення	Індекси реальних наявних доходів населення
2008	125,2	133,7	106,3	135,7	107,6
2009	115,9	105,5	90,8	105,8	90,0
2010	109,4	120,0	110,2	123,1	117,1
2011	108,0	117,6	108,7	115,0	108,0
2012	100,6	114,9	114,4	114,5	113,9
2013	99,7	107,9	108,2	...	...

Таблиця 2

Гармонізовані індекси споживчих цін у окремих країнах Європи

	2008 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Україна	***125,2***	***115,9***	***109,4***	***108,0***	***100,6***	***99,7***
Австрія	103,2	100,5	101,7	103,6	102,6	102,1
Бельгія	104,5	99,9	102,3	103,5	102,6	101,2
Великобританія	104,0	99,4	103,3	104,5	102,8	102,5
Греція	104,2	101,2	104,7	103,1	101,0	99,1
Данія	103,4	101,3	102,2	102,7	102,4	100,4
Естонія	110,4	99,9	102,7	105,1	104,2	103,2
Іспанія	104,1	99,6	101,8	103,1	102,4	101,5
Італія	103,4	100,8	101,6	102,9	103,3	101,3
Латвія	115,4	103,5	98,8	104,2	102,3	100,0
Литва	110,9	104,5	101,2	104,1	103,2	101,2
Нідерланди	102,5	101,2	100,9	102,5	102,8	102,6
Німеччина	102,6	100,3	101,2	102,5	102,2	101,6
Польща	104,4	103,8	102,7	103,9	103,7	100,8
Португалія	102,6	99,2	101,4	103,6	102,8	100,4
Словаччина	104,6	101,6	100,7	104,1	103,7	101,5
Угорщина	106,1	104,2	104,7	103,9	105,7	101,7
Фінляндія	104,1	100,0	101,7	103,3	103,2	102,2
Франція	102,8	100,1	101,7	102,3	102,2	101,0
Чеська Республіка	106,4	101,0	101,2	102,1	103,5	101,3
Швеція	103,5	99,7	101,9	101,4	100,9	100,4
Європейський Союз	103,7	101,0	102,1	103,1	102,6	101,5

З таблиці 1 видно, що за останні роки темпи росту реальної та номінальної заробітної плати мають тенденцію до скорочення. При цьому темпи росту індексів споживчих цін в 2013–2014 рр. перевищують темпи росту наявних реальних доходів населення на 11%. Такі диспропорції створюють перекоси в розвитку внутрішньо-роздрібної та оптової торгівлі в Україні. Для країн Західної Європи також характерне щорічне зростання споживчих цін (табл. 2), але темпи їх приросту знаходяться в допустимих межах й не створюють надмірний тиск на розвиток торгівлі.

Як видно з таблиці 2, в країнах Європейського Союзу середньорічний приріст споживчих цін знаходиться на рівні 1%, в той же час в Україні – від 5% до 10%, й при цьому спостерігається тенденція збереження найвищих значень індексу споживчих цін з-поміж східноєвропейських країн.

Низькі номінальні та реальні доходи населення негативно впливають на кластеризацію в системі внутрішньої торгівлі України не лише через фактор купівельної спроможності, а й в похідній його частині – відносно нових інституційних явищах – депривацiях, що в буквальному розумінні означають «позбавлення». Базовий список позбавлень (депривацій) був визначений Держстатом України за участю фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи Національної академії наук України за даними опитування у жовтні 2007 р. (18 ознак) та з метою гармонізації з програмою Європейського обстеження умов життя (EU-SILC) починаючи з 2013 р. доповнений новими шістьма ознаками.

В 2013 р. ознаками позбавлення щодо розвитку інфраструктури в умовах сучасних суспільних стандартів майже всі респонденти (96–99%) вважали, як і в попередньому опитуванні 2012 р., відсутність закладів, які надають побутові послуги, та об'єктів роздрібної торгівлі. Ступінь поширення окремих типів позбавлень мала відмінності залежно від місця проживання домогосподарств. Сільські мешканці більш суттєво, ніж міські, відчували також позбавлення, пов'язані з низьким розвитком інфраструктури. 15% жителів потерпали від відсутності поблизу житла об'єктів роздрібної торгівлі (по 2%); 46% сільських домогосподарств потерпали від відсутності закладів, які надають побутові послуги (серед міських – 4%).

За результатами дослідження, у 2013 р., серед бідних домогосподарств, визначених за монетарною національною межею, 32% були одночасно бідними за умовами життя за критерієм чотирьох ознак позбавлень (у 2011 р. – 37%). Серед таких бідних за умовами життя, як і у 2011 р., 31% домогосподарств були бідними і за монетарним критерієм. Слід зазначити, що потерпало від обох форм бідності (монетарної та за умовами життя) 7% домогосподарств України (8%). Фактор бідності нації у монетарній та немонетарній формах є неформальною інституцією, яка через систему

позбавлень та певних неспроможностей створює передумови для проектування товарних портфелів суб'єктів торговельного підприємництва та їх кластерної інтеграції.

Щодо інноваційної складової як передумови кластеризації внутрішньої торгівлі, то в 2013 р. питома вага підприємств оптової та роздрібної торгівлі в загальній структурі підприємств, які займалися створенням і використанням передових технологій та об'єктів права інтелектуальної власності, а також використанням раціоналізаторських пропозицій, становила 0,8% [8].

Отже, оцінка формальних складових інституційних передумов кластеризації сфери торгівлі фокусується на їх регуляторних впливах в інституційному проектуванні її організаційної архітектури та обмінних процесах. В цьому контексті варто акцентувати увагу на появу нових функцій державного регулювання у внутрішній торгівлі – гарантування інституційних передумов кластеризації та розвитку. На наш погляд, держава в змозі гарантувати інституційні передумови трансформаційних змін в процесі:

– реалізації законодавчих ініціатив з реформування державних органів в сфері цінового регулювання;

– втручання державних органів влади в нелегітимну дію неформальних інституцій;

– стратегічної участі у розвитку торговельного підприємництва – виконання функцій стратегічного інвестора;

– формування ефективної структури внутрішньої торгівлі, зокрема в межах внутрішньо-роздрібної та внутрішньо-оптової архітектури торговельних відносин;

– здійсненні корегувальних впливів на функціонування внутрішньої торгівлі через систему пільгового оподаткування, розподіл державних інвестицій, встановлення справедливих санкцій та обмежень.

Запропонована вище функція гарантування інституційних передумов кластеризації сфери торгівлі, з одного боку, стимулює дію ринкових механізмів у режимі квазіавтономного регулювання, з іншого – є критеріями адекватності держави, при недотримані яких порушується динамічна збалансованість формальних і неформальних інституцій, які й формують передумови до кластерних трансформацій.

Висновки. Резюмуючи вищепроведене дослідження, ми дійшли висновку, що передумови трансформації сфери торгівлі на основі кластеризації створюють проблемну площину, вирішення якої потребує виваженої та відповідної до потреб ринку державної політики, а конструктивним механізмом її реалізації вбачаємо державно-приватне партнерство й зміну організаційного дизайну підприємств торгівлі на засадах горизонтальної інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богма О. Синергетичний ефект як одна з найважливіших складових процесу створення кластерів / О. Богма // Економіка та підприємництво. Держава та регіони. – 2007. – № 1. – С. 43–45.
2. Войнаренко М.П. Кластери в інституційній економіці: [монографія] / М.П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502 с.
3. Мазаракі А.А. 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. – 592 с.
4. П'ятницька Г.Т. Вплив кластеризації на розвиток підприємництва / Г.Т. П'ятницька // Проблеми та перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали VIII Міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 14–15 травня 2015 р.); відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – С. 173–175.
5. Соколенко С.І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів / С.І. Соколенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucluster.org/sokolenko/2009/02/rozvytok-terytorialnoj-gromady-na-osnovi-klasternoj-modeli-vyrobnyctva/.
6. Федулова Л.І. Формування технологічних кластерів як точок зростання економіки України: [монографія] / [Л.І. Федулова, Г.Л. Норд, Н.О. Руденко]. – Миколаїв: Іліон, 2012. – 295 с.
7. Статистичний збірник «Індекси споживчих цін» 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 330.341.1

Прохорчук С.В.
кандидат економічних наук, доцент
Міжнародного університету бізнесу і права

ІННОВАЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

INNOVATION CAPACITY UKRAINE ECONOMY IN GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану інноваційної спроможності української економіки, враховуючи глобалізаційні процеси. Проаналізовано присвоєння глобального інноваційного індексу країнам, який розглядається як оцінка інноваційного потенціалу їх національної економіки. В результаті дослідження зроблено висновки про подальші перспективи інноваційної спроможності України.

Ключові слова: інноваційна здатність, інноваційна діяльність, інноваційно-активні підприємства, інноваційна продукція, рейтинги інноваційної спроможності країн.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современного состояния инновационной способности украинской экономики, учитывая глобализационные процессы. Проанализировано присвоение глобального инновационного индекса странам, который рассматривается как оценка инновационного потенциала их национальной экономики. В результате исследования сделаны выводы о дальнейших перспективах инновационной способности Украины.

Ключевые слова: инновационная способность, инновационная деятельность, инновационно-активные предприятия, инновационная продукция, рейтинги инновационной способности стран.

ANNOTATION

The article investigates the current state of innovation capabilities Ukrainian economy, including globalization. Analyzed assignment Global Innovation Index countries, seen as evaluation of innovative potential of the national economy. The study conclusions about future prospects innovation capability Ukraine.

Keywords: innovation capacity, innovation, innovation-active enterprises, innovative products, innovative capacity ratings countries.

Постановка проблеми. Інноваційна спроможність є невід'ємною складовою конкурентоспроможності підприємств національної економіки в сучасних умовах. У подальшому роль інновацій у забезпеченні конкурентоспроможності буде тільки зростати, оскільки буде змінюватись структура світового промислового виробництва на користь високотехнологічних галузей, зокрема, під впливом бурхливого розвитку новітніх технології з'являться нові виробництва.

Проте сучасний стан інноваційного розвитку в Україні сформувався під впливом низки серйозних макроекономічних проблем, пов'язаних перш за все з нагромадженням макроекономічних диспропорцій та суперечностей, зниженням регульованості економіки на стадії радикальних економічних реформ. Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, зменшується з кожним роком і становить зараз 12–14%, що менше в три-чотири рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Наукоємність промислового виробництва знаходиться на рівні 0,3%, що на порядок менше від світового рівня. При цьому майже третина коштів, що витрачаються на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю обладнання, в той час як на придбання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже половина з інноваційних підприємств взагалі не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень [1, с. 28].

В даний час недостатні обсяги державного фінансування, брак власних коштів у підприємств і відсутність стратегічного мислення у керівників змушують проводити інноваційну діяльність, опираючись на власні сили і можливості. Зарубіжний досвід наочно показує, що більшість промислово розвинених країн вже давно мають відпрацьований механізм підтримки інноваційних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційної спроможності країн можна знайти в працях таких вчених, як: Б.М. Бажал, З.С. Варналій, В.М. Геєць, В.В. Зянько, І.О. Іртищева, В.П. Мельник, В.Л. Осецький, І.А. Павленко, Л.І. Федулова, А.А. Чухно та ін. Незважаючи на наявність багатьох досліджень з даної тематики, слід відзначити що деякі питання потребують уточнення та подальшого дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах економічний розвиток держави неможливо уявити без інноваційного розвитку, особливо враховуючи негативний вплив на економіку країни світової економічної кризи. Становлення країни як високотехнологічної конкурентоспроможної держави має відбуватися паралельно з впровадженням новітніх конкурентоспроможних технологій. Сьогодні в Україні рівень інноваційної активності, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегмента виробництва інноваційної продукції залишається недостатнім, щоб забезпечити інноваційний прорив національної економіки. За таких умов стрижнем сучасної української моделі конкурентоспроможності економіки має стати реалізація інноваційної моделі структурної перебудови економіки, а в подальшому – реалізація стратегії економіки знань.

Курс на інноваційний розвиток в Україні визначає перехід економіки до нового якіс-

ного рівня. Він супроводжується активізацією інноваційної діяльності, яка сприяє реорганізації економіки на основі розвитку наукоємних виробництв, запровадження у виробництво прогресивних високотехнологічних процесів, розробки та випуску нової конкурентоспроможної продукції. Для реалізації стратегії інноваційного розвитку є всі необхідні передумови, серед яких науково-технічний, виробничий та кадровий потенціал, які визначають конкурентні переваги країни.

Мета статті полягає в оцінці інноваційної спроможності економіки України на основі дослідження тенденцій інноваційної діяльності України та порівнянні рівня її інноваційного розвитку з передовими країнами світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні роки економіка України придбала інноваційний характер, а інновації справді лягли в основу економічного зростання та соціального розвитку країни. Інноваційну спроможність на сучасному рівні необхідно розглядати як невід'ємну складову конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. Україна представлена у декількох доповідях та індексах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн і здійснюють їх рейтингування. Серед них Глобальний індекс конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму у Давосі, Індекс економіки знань Інституту Світового банку та Загальний інноваційний індекс Європейського інноваційного табло (ЗІІ), що оцінюється компанією EuroINNO за підтримки Єврокомісії.

Глобальний індекс конкурентоспроможності (ГІК) є на сьогодні найбільш комплексним вимірювачем конкурентоспроможності країн, що узагальнює експертні оцінки більш ніж 1 300 незалежних експертів з різних країн і сфер діяльності та дані офіційної статистики країн. Індекс глобальної конкурентоспроможності складений з 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній (щоб охопити широке коло факторів, що впливають на бізнес-клімат в досліджуваних країнах), а на одну третину – із загальнодоступних джерел (статистичні дані та результати досліджень, що здійснюються на регулярній основі міжнародними організаціями). Всі змінні об'єднані в 12 контрольних показників, що визначають національну конкурентоспроможність: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я і початкова освіта; вища освіта і професійна підготовка; ефективність ринку товарів і послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; рівень технологічного розвитку; розмір внутрішнього ринку; КС компаній; інноваційний потенціал.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2010–2011 рр., Україна посідала лише 89-е місце серед 133 країн проти 82-го місця у 2009–2010 рр. (72-е місце у 2008–2009 рр.) (рис. 1) [2].

За підсумками 2014-2015 рр. Україна посіла 76-е місце. У минулорічному індексі зі 148 позицій Україна займала 84-ту сходинку. Тоді країна опустилася на 11 позицій у рейтингу з огляду на бюрократизм і відсутність прозорості інституційної структури країни. Зауважимо, що є незначні покращення, які більшою мірою були пов'язані з переходом уряду до євроінтеграційної політики [3].

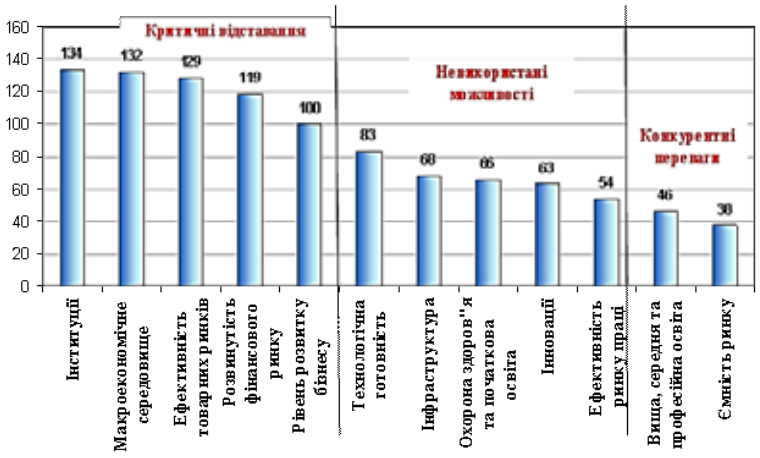


Рис. 1. Рейтинги України за 12 складовими Глобального індексу конкурентоспроможності

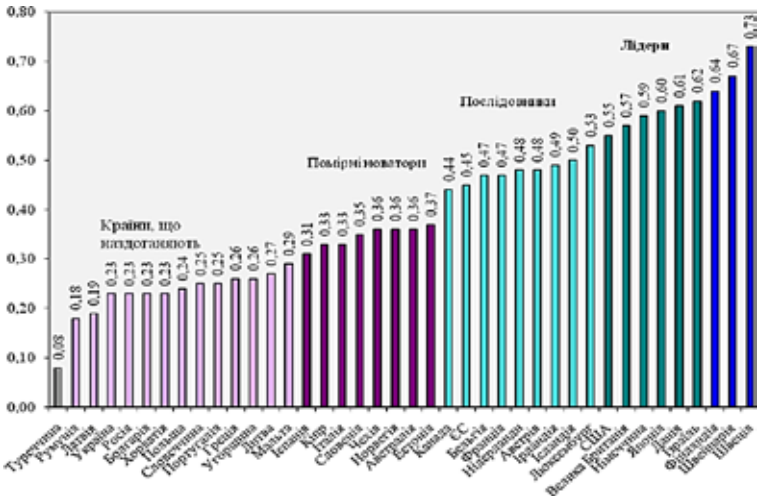


Рис. 2. Загальний інноваційний індекс для України та країн ЄС

За ЄІТ Україна знаходиться в останній, четвертій, за рівнем інноватиності групі «країн, що наздоганяють». Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у три рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – в два рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – у 1,6 рази (Норвегія – 0,35). З точки зору інноваційного розвитку Україна знаходиться на рівні Росії та Болгарії [5].

Якщо поглянути на нашу державу в координатах міжнародних рейтингів, то можна побачити якусь суперечливу картину. Наприклад, по Глобальному інноваційному рейтингу, складеному агентством Bloomberg, Україна у 2012 р. входила до числа 50 країн – лідерів світу за рівнем інноваційного розвитку (42-е місце). Найсильнішими сторонами України, з точки зору інноваційності, визнаються: охоплення населення вищою освітою (6-е місце в світі), патентна активність (17-е місце), інтенсивність НДДКР (39-е місце), технологічні можливості промисловості (34-е місце). Єдине, що заважає нашій державі піднятися вище в цьому рейтингу, – підсумкова низька ефективність економіки (69-е місце) [6].

Ситуація щодо місця України у 2014 р. різко змінилася. Так, лідерами »Глобального індексу інновацій – 2014» стали Швейцарія, Велика Британія та Швеція. В першу десятку також змогли потрапити Фінляндія, Нідерланди, США, Сінгапур, Данія, Люксембург і Гонконг. На пострадянському просторі найкращі показники продемонстрували Естонія (24-е місце), Латвія (34-е) і Литва (39-е). Потім слідують Молдова (43-е), Росія (49-те) і Білорусія (58-е). Трохи відстали від них Україна (63-є), Вірменія (65-е) і Грузія (74-е). Найгірші показники у Азербайджану, що розташувався на 101-й сходинці.

У 2015 р. Україна зайняла 33-є місце серед 50 найбільш інноваційних країн у світі, згідно з Глобальним індексом інновацій, який щорічно підраховує видання Bloomberg. А в галузі вищої освіти наша держава потрапила навіть до першої п'ятірки кращих. Очолила список Південна Корея, за якою розмістилися Японія, Німеччина та Фінляндія. США опинилися відразу позаду Ізраїлю – на шостому місці. У десятку кращих увійшли також такі високотехнологічні країни, як Франція, Сінгапур і Великобританія.

Причини такого парадоксу стають більш зрозумілими, якщо проаналізувати дані інших міжнародних рейтингів. Згідно з оцінками Світового економічного форуму в Давосі, Україна належить до держав із середнім рівнем інноваційності (за підсумками 2012 р. – 79-а позиція за фактором інноваційності та досвідченості бізнесу). Привертають увагу нерівномірність і дисбаланс у розвитку різних складових інноваційності (Innovation) та факторів підвищення ефективності економіки (Efficiency Enhancers). Наприклад, все, що стосується людських ресурсів – освіченості, наявності кваліфікованих кадрів, ринку праці, патентної активності населення, освітньої та наукової інфраструктури, – залишається на незмінно високому рівні [4].

Однак інституційна та організаційна складові, в тому числі залучення компаній до інноваційних процесів, конкурентність на внутрішньому ринку, регуляторне середовище, мало сприяють перетворенню інновацій в масові та всеосяжні. Таким чином, незважаючи на те, що суспільство створює значний інноваційний, інтелектуальний і творчий потенціал, цей потенціал практично не має істотного впливу на економіку. І економічний розвиток продовжується за інерційним сценарієм згідно екстенсивної моделі.

Ще один привід для роздумів: за даними Глобального індексу інноваційності міст 2013 р., відразу три українські міста потрапили в рейтинг найбільш інноваційних міст світу – Київ, Львів, Одеса. В першу сотню вони, звичайно, не ввійшли, однак зайняли місця в середній групі разом з такими світовими столицями інновацій, як Дублін, Таллінн, Зальцбург, Делі. Це, безумовно, успіх, особливо якщо взяти до уваги, що в попередні роки Київ належав до міст з низьким рівнем інноваційності, а решта українських міст рейтинг взагалі не розглядав. Однак це свідчить про початок інтенсивного руху України в напрямку інноваційного розвитку економіки і суспільства. Адже за той же час, який знадобився Києву, щоб піднятися з нижньої сходинки на середню, інші міста встигли здійснити справжній прорив і стати лідером [4].

Аналіз світового досвіду свідчить, що в основі інноваційного стрибка більшості країн – лідерів сучасної економіки лежать досить прості й не дуже витратні з погляду фінансів рішення. Головний фактор успіху – систематичність і безперервність кроків, спрямованих на стимулювання інновацій.

Результати дослідження оцінки ступеню інноваційної розвиненості країн світу свідчать про те, що Україна за останні декілька років різко піднялася у світовому рейтингу розвитку інновацій. Практика показує, що мета таких досліджень – оцінити ступінь інноваційної розвиненості країн світу. В цілому рівень розвитку інновацій формується шляхом оцінки 81 показника, об'єднаного в сім компонентів індексу: інститути; людський капітал та дослідження; інфраструктура; рівень розвитку ринку; рівень розвитку бізнесу; результати у сфері знань і технологій; результати в області творчості. Чим вище значення індексу, тим більш розвиненою в інноваційному плані є держава. Окремо наукові експерти оцінюють ефективність проведеної державою політики в галузі інновацій. Її показник формується шляхом співвідношення значень інноваційних результатів і інноваційних витрат [5, с. 18].

Згідно з «Глобальним інноваційним індексом – 2013» (GII), опублікованим Корнельським університетом, школою бізнесу INSEAD і Всес-

вітньою організацією інтелектуальної власності (ВОІВ), Сполучені Штати Америки повернулися до п'ятірки провідних країн за рівнем розвитку інновацій, Сполучене Королівство піднялося на третє місце, а Швейцарія зберегла своє лідируюче становище [2].

Зауважимо, що у 2014 р. вищезгаданий показник України виявився кращим за останні чотири роки. За останній рік Україна за рівнем розвиненості інновацій піднялася у глобальному рейтингу на вісім позицій і опинилася на 63-му місці серед 143 держав світу, розташувавшись в списку між Бахрейном і Йорданією [2].

Число інноваційних центрів, що динамічно розвиваються, збільшується у всьому світі, незважаючи на складнощі, з якими стикається світова економіка. Подібні центри використовують місцеві переваги з урахуванням глобальних перспектив щодо ринку і талантів. Для національних директивних органів, які прагнуть надати сприяння інноваціям, повна реалізація їх потенціалу в своїх країнах часто виявляється більш перспективним підходом, ніж спроби перейняти успішні інноваційні моделі інших.

Враховуючи вище викладене, можна стверджувати, що як для країн-лідерів, так і для країн, що їх наздоганяють, не може бути єдиної інноваційної політики. Це повинен бути комплекс заходів, що охоплює всі напрямки інновацій. У країнах, що наздоганяють лідерів, компанії та фізичні особи прагнуть зміцнити свій потенціал та компетентність для скорочення відставання від країн-лідерів. Ситуації в цих країнах часто характеризуються незначною конкуренцією на товарних ринках; великі фірми можуть захопити лідерство в процесі модернізації і можуть мати тісні зв'язки з банками, що фінансують їх діяльність, вони можуть скористатися державними субсидіями для підтримки свого розвитку. Системи освіти надають початкову, середню та професійну освіту; негнучкий ринок праці віддає перевагу накопиченню досвіду в межах фірм, а не підтримці мобільності між фірмами. У країнах-лідерах все відбувається навпаки: більше уваги приділяється радикальним інноваціям, сильній конкуренції на ринках товарів та послуг і освітній системі, яка віддає перевагу надбанню широких базових знань та вищій освіті. В обох випадках тріадна політика, тобто така, що охоплює науку, освіту та інновації, є критично важливою для реалізації потенціалу зростання економіки, оскільки ці сфери політики взаємно підсилюють одна одну. В разі їх недостатньої координації вони можуть створювати перешкоди, які обмежуватимуть зростання.

Висновки. Таким чином, враховуючи отримані результати дослідження міжнародних спостережень та досліджень інноваційної спроможності та технологічної готовності країн світу, можна зробити висновок, що на інноваційний розвиток України впливають певні чинники: низька ефективність державного регулювання та законодавства, складність організації та ліквідації бізнесу, процедур сплати податків, нерозвинутість інфраструктур, низька інтенсивність конкуренції на локальних ринках, відсутність ефективних кластерних структур, низький рівень захисту інвесторів; низька якість державного регулювання економіки України та рівень нормативно-правової бази, у тому числі у сфері інновацій, низька інноваційна готовність підприємств (більшість українських компаній вважають за краще копіювати нововведення, ніж займатися ризикованими та високовитратними науковими розробками) та низький рівень співпраці у дослідницькій діяльності між університетами та промисловістю, слабке ресурсне забезпечення інноваційної діяльності (зокрема, венчурний капітал практично не функціонує), низька кількість патентів та статей у науково-технічних журналах, відсутність ефективно функціонуючих кластерних структур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальчук С. Сучасний стан інноваційного розвитку промислових підприємств України / С. Ковальчук // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 27–32.
2. The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/ docs/ WEF_GCR_Report_2011-12.pdf.
3. The Global Competitiveness Report 2011–2012 // World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/ WEF_GlobalCompetitiveness Report_2014-15.pdf.
4. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/articles/46725.
5. Інноваційна політика: Європейський досвід та рекомендації для України: [аналітичні матеріали] / Ред. І. Єгоров [та ін.]. – К.: Фенікс, 2011. – Т. 1. – 214 с.

УДК 338.246.025(477):339.727.22

Савіцька Н.В.
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри міжнародної економіки
та інвестиційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

PROMOTION OF INVESMENT POLICY UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано теоретичні основи інвестиційної політики України. Відображено географічну і вартісну структуру прямих іноземних інвестицій в Україну. Висвітлено проблеми та перешкоди при залученні прямих іноземних інвестицій. Охарактеризовано напрями активізації інвестиційної політики України. Визначено перспективи залучення іноземних інвестицій в економіку України.

Ключові слова: іноземні інвестиції, мотивації інвесторів, інвестиційний клімат, політика залучення інвестицій, активізація інвестиційної політики.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические основы инвестиционной политики Украины. Отражены географическая и стоимостная структуры прямых иностранных инвестиций в Украину. Освещены проблемы и препятствия при привлечении прямых иностранных инвестиций. Охарактеризованы направления активизации инвестиционной политики Украины. Определены перспективы привлечения иностранных инвестиций в экономику Украины.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, мотивации инвесторов, инвестиционный климат, политика привлечения инвестиций, активизация инвестиционной политики.

ANNOTATION

The theoretical basis of the justification of the investment policy of Ukraine. The displayed geographic and cost structure of direct foreign investments in Ukraine. Highlights the problems and obstacles in attracting foreign direct investment. We characterize areas of enhancing the investment policy of Ukraine. The identified prospects of attracting foreign investment in Ukraine.

Keywords: foreign investment, motivating investors, investment climate, investment attraction policy, activation of investment policy.

Постановка проблеми. В результаті глобалізації світова економіка стає єдиною цілісною системою. Всеохоплюючий процес глобалізації зумовлює економічне зростання, яке, в свою чергу, потребує належного фінансування, а формування та перерозподіл фінансових ресурсів між країнами відбувається на міжнародному інвестиційному ринку, що є складним механізмом світової економічної системи. Світова фінансово-економічна криза, що спричинила значне зниження інвестиційних потоків, здатна порушити світову макроекономічну рівновагу, тому сьогодні на ринку прямих інвестицій загострюється конкурентна боротьба через зростаючий попит національних економік на інвестиційні ресурси та все частіше виникає питання щодо формування дієвого механізму залучення іноземних інвестицій. Включення національної економіки в світову економічну систему зумовлює необхідність здійснення аналізу інвестиційної діяльності в контексті розвитку загальносвітових інвестиційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми активізації інвестиційної політики висвітлені в наукових працях відомих вчених: Борща Л.М., Вовчак О.Д., Василенко М.Е., Гальчинського А.С., Забарної Е., Гайдиса Н.М., Губського Б.В., Злупко С., Мертенса А., Пересади А.А., Савчука В.П., Федоренка В.Г., Черевка Г.В., Шарпа У., Шилова Є., Шмідта С. та багато інших.

Автори посібника Татаренко М.О. та Поручник А.М. вважають, що найважливішим джерелом економічного зростання є інвестиції, економічна природа яких полягає у використанні додаткової частки суспільного продукту, національного доходу для збільшення кількості та якості елементів продуктивних сил суспільства [6]. Існуюча економічна література схильна розглядати інвестиції як фінансові, про що свідчать всесвітньо відомі теоретичні фундаментальні праці таких економістів, як Бланк І.А., Філіпенко А., Колісник М., Мертенс О. Шарп У. у книзі «Інвестиції» відзначає, що термін «інвестувати» означає «розстатися» з грошима сьогодні для того, щоб отримати більшу їх суму у майбутньому [7]. На думку Денисенка М.П., «інвестиції» – це те, що відкладається на завтра [2].

Інша частина економістів є прихильниками розглядання інвестицій як вкладень у матеріальні об'єкти незалежно від того, в якій формі вони здійснюються. Мочерний С.В. в своїх працях трактує інвестиції як «довготермінові вкладення капіталу в різні сфери та галузі народного господарства всередині країни та за її межами з метою привласнення прибутку [1, с. 20]. Пересада А. ділить усі інвестиції на фінансові, реальні, інноваційні та інтелектуальні [5]. Визначення інвестицій як вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення є характерним для загальної економічної теорії. Такої думки дотримуються автори статті, вважаючи що приріст капіталу повинен бути достатнім для того, щоб компенсувати інвестору відмову від використання наявних у нього коштів на споживання поточного періоду, винагородити його за ризик, відшкодувати втрати від інфляції у майбутньому періоді. Сучасні концепції функціонування інвестиційних про-

цесів в Україні досліджено у монографії Забарної Е., в якій автором наголошено на важливості ролі посередництва в системі інвестування інновацій, а також використання механізму прискореної реалізації інноваційно-інвестиційних проектів.

Проте проблеми активізації інвестиційної політики в Україні розкриті недостатньо і потребують подальшого опрацювання.

Мета статті полягає в обґрунтуванні стратегічних напрямів та шляхів активізації інвестиційної політики України, адекватних особливостям та перспективним орієнтирам її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою стійкого розвитку держави є системна інвестиційна діяльність. Аналіз показників інвестиційної діяльності в економіці України у 2008–2014 рр. свідчить про суттєве погіршення інвестиційного забезпечення економічного розвитку. Кризові тенденції в розвитку економіки держави, яка ще з другого півріччя 2012 р. поступово занурювалася в рецесію, у 2014–2015 рр. поглибилися. Погіршення економічної ситуації зумовлене насамперед розгортанням бойових дій на сході країни, анексією Російською Федерацією Криму, стресовими трансформаціями соціально-економічного та політичного середовища.

Станом на 1 січня 2015 р. в економіку України іноземними інвесторами внесено 45 916 млрд. дол. США [1]. Хоча Світовий банк оцінює потреби України в інвестиціях більш ніж 100 млрд. дол. США.

Інвестиції надійшли зі 129 країн світу. До основних країн-інвесторів, за даними Державної служби статистики, за останні роки є такі країни, як Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія (рис. 1).

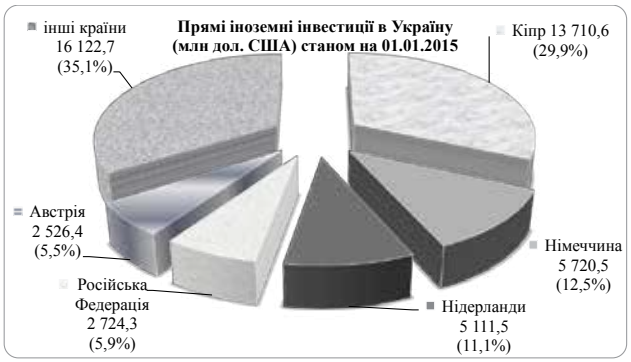


Рис. 1. Прямі іноземні інвестиції в Україну (млн. дол. США) [1]

Традиційні галузі економіки виявились найбільш привабливими для інвесторів. До таких можна віднести металургію, машинобудування, хімічну промисловість, харчову промисловість. Дедалі більше привертають увагу інвесторів такі галузі, як автомобільна промисловість, споживча електроніка, високі технології, вітроенергетика, сонячна енергетика, виробництво біопалива, телекомунікації, логістика та ін.

Найбільшу потребу в іноземному капіталі відчувають такі галузі української економіки, як охорона здоров'я, освіта, сільське господарство тощо. Враховуючи ці аспекти, варто проаналізувати існуючу систему формування привабливого інвестиційного середовища та сформувати мотиваційний механізм залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Незважаючи на всі гарантії, позитивні реформи та програми для покращення інвестиційного клімату в Україні, процес їх впровадження залишається повільним, тому підприємства не можуть повною мірою скористатися перевагами цих змін у законодавстві. Беручи до уваги проблеми та перешкоди, з якими зіштовхується Україна при залученні прямих іноземних інвестицій, та враховуючи особливості поведінки іноземних інвесторів щодо здійснення капіталовкладень, доцільно сформувати мотиваційний механізм залучення прямих іноземних інвестицій, який являє собою систему державного регулювання, тобто методи, прийоми та важелі впливу, що ґрунтуються на врахуванні мотивацій іноземних інвесторів та спрямовані на формування сприятливого інвестиційного середовища для надходження у країну зовнішніх інвестиційних ресурсів.

Структура мотиваційного механізму залучення іноземних інвестицій включає в себе нормативно-правову, економічну та організаційну складові на двох рівнях – державному та регіональному. Нормативно-правові методи є основою та підґрунтям для інших складових мотиваційного механізму залучення іноземного капіталу. Вся українська законодавча база щодо залучення іноземних інвестицій відзначається нестабільністю та ненадійністю. Забезпечення стабільності може мати важливіше значення для іноземних інвесторів, ніж деякі пільги. Саме тому для створення ефективної системи залучення іноземних інвестицій необхідне формування якісної законодавчої бази. Насамперед необхідно здійснити реформування системи оподаткування (спрощення податкового адміністрування для іноземних інвесторів; зменшення часу для отримання дозволів та оформлення документів; прогнозованість дій уряду щодо встановлення та адміністрування податків та податкових платежів; чітка структура оподаткування). Не менш важливим є також надання державних та регіональних інвестиційних стимулів: інвестиційних грантів – грошових стимулів у вигляді безоплатних грантів перш за все на інвестиційні витрати і заробітну плату, які змінювалися б в залежності від рівня економічного розвитку регіону; державних гарантій для компаній, які не мають застави; трудових стимулів; грантів на зайнятість на нового працівника; грантів на інші види діяльності, такі як захист навколишнього середовища, тренінги, логістика чи створення відновлювальних джерел енергії. А також надання урядом стимулів для інвестування у депресивні сфери

української економіки (в тому числі освіту та охорону здоров'я) та заохочення інвесторів вкладати капітал у регіони з високим рівнем безробіття. Доцільним є забезпечення прозорості інвестування через удосконалення регулятивної бази, покращення доступу до ринку інвестицій та забезпечення однакових умов ведення діяльності як внутрішнім, так і іноземним інвесторам.

Економічні методи впливу на інвестиційну привабливість України перш все включають в себе стабільність внутрішньо-економічної та політичної ситуації. Посилення боротьби з корупцією, в свою чергу, відіграє дуже важливу роль у рішеннях інвесторів щодо вкладення капіталу. Предметом особливої уваги є посилення міжнародної конкурентоспроможності у високотехнологічних галузях; впровадження нових технологій; розвиток інфраструктури та вдосконалення телекомунікаційних мереж; надання грантів на дослідницькі роботи; фінансова підтримка інвесторів, що вкладають кошти в наукові дослідження, розробки, спрямовані на розвиток виробництва, що орієнтоване передусім на експорт та стимулювання інноваційних процесів. Для припливу прямих іноземних інвестицій необхідно створити сприятливий митний режим. Ще одним елементом економічної складової мотиваційного механізму залучення іноземних інвестицій є удосконалення фінансового сектору, яке охоплює зміцнення національної валюти, її конвертованість. Необхідною умовою дієвої політики залучення іноземного капіталу є розвинута інвестиційна інфраструктура. Крім комерційних банків та інвестиційних фондів, вона має також охоплювати недержавні пенсійні фонди, комерційні страхові товариства, іпотечні банки.

Одним з найважливіших елементів активізації інвестиційної політики є створення Консультативної ради з іноземних інвестицій, до складу якої входили би виконавчі директори міжнародних компаній і банків. Основними завданнями такої ради мав би бути моніторинг реалізації законів, постанов та рішень щодо покращення інвестиційного клімату країни (як на державному, так і на регіональному та місцевих рівнях) та модернізація системи залучення іноземних інвестицій, а також порядок вирішення спорів за участю іноземних інвесторів.

Важливим моментом при формуванні політики залучення інвестицій на даний момент є орієнтація на довготермінові інвестиції, які сприяють швидкому економічному зростанню та підвищенню рівня зайнятості. Необхідною передумовою зацікавлення іноземних інвесторів є продаж наявних об'єктів та земель, які не використовувались раніше та перебувають у власності уряду, за привабливими цінами; продаж інвестору ділянок з належною інфраструктурою під будівництво об'єктів за символічну ціну; ніяких обмежень щодо типів власності для іноземних інвесторів. Сприяє залученню іноземних інвестицій і розвиток спеціальних економічних зон, які передбачають ще більшу систему податкових і митних пільг, спрощення адміністративних процедур та інших преференцій для іноземних інвесторів (рис. 2).

Важливим напрямом активізації інвестиційної політики є організація та створення бізнес-інкубаторів – структур для підтримки малих підприємств на початковому етапі їх діяльності. Стандартний перелік послуг резидентам: безкоштовні офісні приміщення (або здають за пільговою ціною), переговорні кімнати, допомога у встановленні зв'язків з інвесторами та

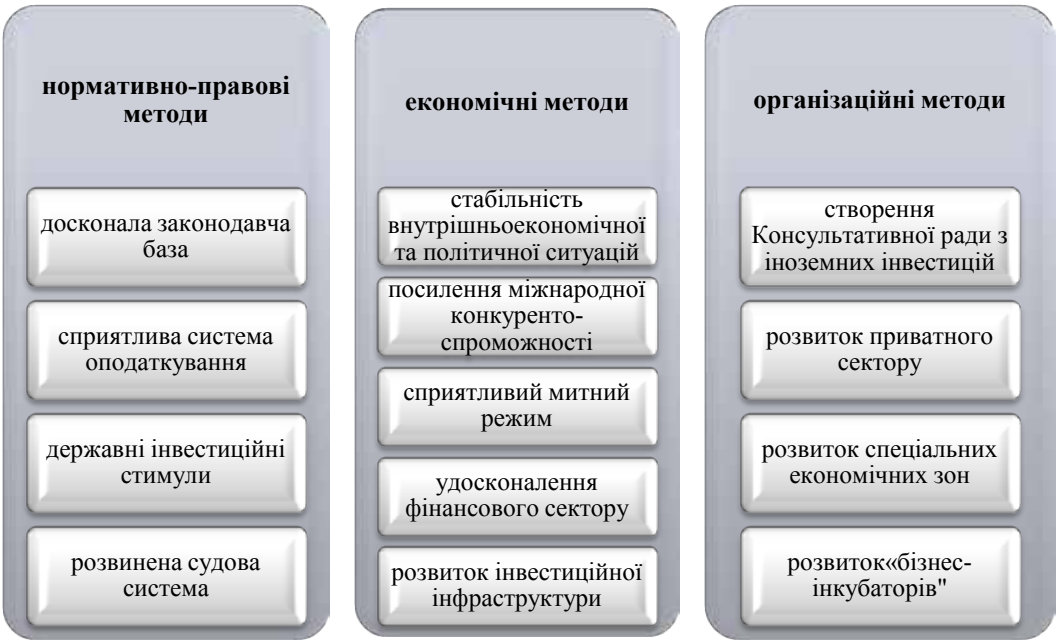


Рис. 2. Напрями активізації залучення прямих іноземних інвестиції в економіку України

потенційними клієнтами, а також надання консалтингової та інформаційної допомоги.

Метою української зовнішньоекономічної політики має бути активне залучення країни до міжнародних інтеграційних процесів. Але реалізація цього завдання потребує концентрації значних інтелектуальних, матеріальних, фінансових і природних ресурсів для розвитку стратегічних технологій як основних чинників конкурентоспроможності у світовій спільноті. Саме тому в Україні зараз необхідно створити умови для активізації інвестиційної політики, ефективного залучення іноземного капіталу, застосовуючи сучасні методи та інструменти залучення прямих іноземних інвестицій, який враховує особливості поведінки та мотивацій іноземних інвесторів. Теоретичною основою моделювання відносин іноземного інвестора та приймаючої країни може слугувати теорія «переговорної сили». Кожна сторона переговорного процесу має свої інтереси, а також можливості задоволення інтересів іншої сторони. Наприклад, країна, яка планує залучити ПІІ, має на меті економічне зростання, пожвавлення торгівлі, отримання нових технологій, збільшення зайнятості. В свою чергу, інвестор прагне отримати доступ до нового ринку та реалізувати переваги розміщення. Кожна сторона володіє ресурсами, завдяки реалізації яких може бути забезпечено виконання завдань іншої сторони. Такі ресурси і є «переговорною силою». Інвестор має в своєму розпорядженні фінансові ресурси та організаційні навички, які дозволять йому реалізацію проекту із залучення ПІІ в економіку країни. Реалізація такого проекту може збільшити обсяги торгівлі, доходи та зайнятість.

Використання нових технологій задля реалізації проекту допоможе здійснити технологічні зміни у відповідній галузі економіки країни. Країна, відповідно, може дозволити доступ на ринок та до факторів виробництва, а також надати природні ресурси та дешеву робочу силу [2, с. 267–269]. Таким чином, теоретично обумовлено механізм реалізації приймаючою країною своїх інтересів під час переговорів щодо залучення ПІІ.

Міжнародна конференція ЮНКТАД пропонує шлях для сприяння регульованого залучення ПІІ, поділяючи заходи з регулювання на політику першого, другого та третього покоління [4, с. 28–29]. У межах заходів із зацікавлення іноземних інвесторів першого покоління країни знижують бар'єри для ввезення інвестицій, встановлюючи чіткі стандарти у відносинах з іноземними інвесторами та надаючи більш вагому роль у розподілі ресурсів ринковими методами. Майже всі країни, в тій чи іншій мірі, рухаються у цьому напрямі. Для деяких країн ці заходи дають змогу значно просунутись вперед у справі залучення ПІІ, якщо конфігурація факторів, що визначають притік ПІІ, є оптимальною. Для застосування політики другого покоління урядам, крім вказаних вище заходів, необхідно також здійснювати рекламні компанії, які сприяють залученню ПІІ. На цьому шляху необхідним кроком є створення національних агенцій із залучення інвестицій. Сьогодні Всесвітня асоціація агенцій з заохочення інвестицій, яку було засновано у 1995 р., об'єднує 244 агенції з 162 країн [5]. Такі агенції на національному та міжнародному рівнях здійснюють комплекс заходів, які мають спонукати потенційних інвесторів до здійснення інвестицій саме в цю країну та надавати підтримку в процесі залучення цих інвестицій в економіку країни. Але як і в політиці першого покоління, успіх цих зусиль залежить від якості базових факторів у приймаючій країні. Політика залучення інвестицій третього покоління покликана змінити середовище для ПІІ. Для цього здійснюється вибір іноземних інвесторів на рівні галузей та компаній щодо задоволення їх специфічних потреб для розміщення функціональних ланцюгів на рівні галузі діяльності або територіального комплексу з урахуванням пріоритетних задач розвитку економіки самої країни. Країна може створити власні територіально-виробничі комплекси, які ґрунтують свою діяльність на конкурентних перевагах країни та можуть утворювати власний імідж, рівнозначний бренду, який, в свою чергу, буде приваблювати потенційних інвесторів. Одним з ключових елементів такої політики залучення інвестицій є більш якісна інфраструктура конкретних районів країни та їх активна реклама серед потенційних інвесторів у конкретних галузях діяльності. Загальноекономічні та політичні характеристики, особливості режиму регулювання у країні також мають значення, оскільки вони впливають на ефективність комплексів у межах її території. Але провідною ідеєю у таких стратегіях є те, що вони мають впливати на один з основних економічних факторів, які визначають притік ПІІ, за умови розуміння змін характеру стратегій ТНК на теренах розміщення своїх виробництв [6, с. 28–29]. Виконання заходів політики сприяння залученню ПІІ третього покоління тісно пов'язане з необхідністю координації дій та рішень на різних адміністративних рівнях у країні. Відсутність такої координації може звести нанівець усі зусилля із залучення інвестицій, а конкуренція між різними районами всередині країни у гонитві за інвесторами призведе до «фіскальних війн» та завдасть шкоду економічній безпеці країни в цілому [6, с. 29].

Двоїстий вплив ПІІ здійснює, крім позитивних впливів на економіку країни, ще й негативні. І в першу чергу завданням державної політики має бути недопущення або обмеження небажаних ефектів іноземного інвестування. До загроз національної безпеки, згідно Закону України «Про основи національної безпеки України», серед інших відносяться: істотне скорочення внутрішнього валового продукту, зниження інвестиційної та інноваційної активності

і науково-технічного та технологічного потенціалу, скорочення досліджень на стратегічно важливих напрямах інноваційного розвитку; ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки; небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки; низька конкурентоспроможність продукції; неконтрольоване ввезення в Україну екологічно небезпечних технологій, речовин, матеріалів і збудників хвороб, небезпечних для людей, тварин, рослин і організмів, екологічно необґрунтоване використання генетично змінених рослин, організмів, речовин та похідних продуктів.

За певних умов ПІІ можуть виступати чинником, який посилює ці загрози чи навіть є їх джерелом. Тому з метою захисту держави від негативних впливів процесів прямого іноземного інвестування необхідно здійснювати заходи з обмеження цих впливів. Ці заходи мають реалізовуватись на різних стадіях залучення ПІІ. Так, обмеження або недопущення негативних впливів більшості факторів необхідно здійснювати ще на стадії підготовки та залучення (рис. 3).

В процесі функціонування ПІІ необхідно здійснювати моніторинг та контроль можливих негативних впливів ПІІ та дотримання інвесторами умов, які були укладені на стадії підготовки. На стадії ж виведення завдання полягає в контролі виконання умов цього процесу та недопущенню перетворення виведення на втечу.

Інтеграція України до провідних міжнародних політичних та економічних організацій значною мірою підвищує загальний рівень національної економічної безпеки. Так, входження України до СОТ, беззаперечно, покращило умови для залучення іноземних інвестицій. Створення зони вільної торгівлі України та ЄС може надати усі шанси для активізації потенційних інвесторів. Умови відповідної співпраці передбачають скасування митних тарифів, податків, зборів, уніфікацію регуляторних актів та правил стандартизації, інвестиції в інфраструктуру та освіту з боку ЄС, а також вільне переміщення громадян у межах зони. Цей план ідеально відповідає тим діям, які необхідно здійснити з метою створення сприятливих умов для залучення прямих іноземних інвестицій та поглиблення інтеграції економіки країни до європейської економічної спільноти.

Висновки. Для реконструкції та модернізації промисловості і розвитку економіки України необхідні значні кошти. Обмеженість внутрішніх можливостей підвищує необхідність залучення в Україну іноземних інвестицій. Ефективне сприяння зростанню інвестицій з боку держави приведе до збільшення надходжень платежів до бюджету. Відповідно, збільшаться фінансові ресурси для державного фінансування.

Інвестиційна політика повинна сприяти вирішенню таких питань: інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки; збільшення обсягу інвестиційних ресурсів за рахунок всіх джерел та їх ефективне використання; визначення пріоритетних напрямів та забезпечення ефективного використання капіталовкладень. Для покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно зробити все можливе, щоб зарубіжні інвестори не боялися вкладати кошти в економіку нашої країни, зокрема, чітко визначити пріоритети розвитку на довготерміновий період, забезпечити систему узгодженості і стабільність законодавчої бази, особливо з формування і функціонування спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку; зменшити податковий тиск на підпри-

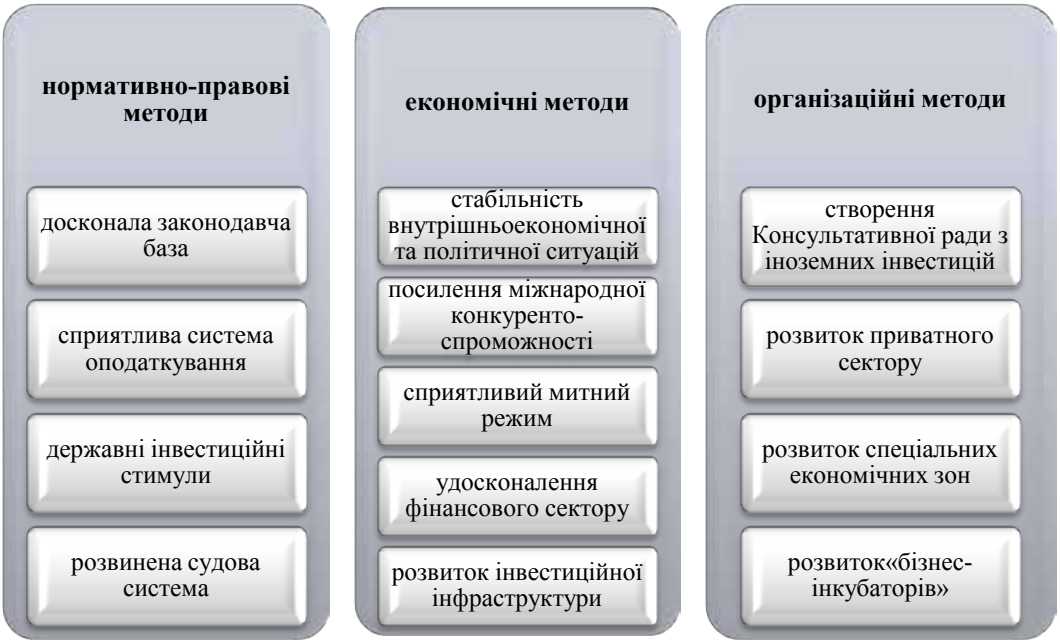


Рис. 3. Стадії здійснення регулювання факторів негативного впливу ПІІ

ємства, які вкладають ресурси в інвестиційний розвиток; створити однакові умови конкурентної боротьби; спрямовувати інвестиції у пріоритетні, з погляду ефективності, проекти; надати урядові гарантії інвесторам і закріпити їх на законодавчому рівні; забезпечити мінімізацію інвестиційних ризиків. Подальші дослідження необхідно проводити шляхом обґрунтування стратегічних напрямів та шляхів активізації інвестиційної політики України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
2. П'ять кращих російських бізнес-інкубаторів. Офіційний сайт «Допомога бізнесу» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://helpbizness.ru/vibir-variantu-startu/p%e2%80%99yat-krashhix-rosijskix-biznes-inkubatoriv.html.
3. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rnbo.gov.ua/news/15.html?PrintVersion.
4. UNCTAD, WorldInvestmentReport 2001: PromotingLinkages. – N.Y., Geneva, 2001. – 354 p.
5. Multilateral InvestmentGuaranteeAgency [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.miga.org/about/index_sv.cfm?stid=1588.
6. Балацкий Е.В. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования / Е.В. Балацкий, Р.В. Павличенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 1. – С. 52–64.
7. Забарна Е.М. Інноваційно-інвестиційний фактор економічного розвитку України / М.Е. Забарна. – Одеса: ІПРЄЄД НАН України, 2006. – 304 с.

УДК 334.021.1:353.2

Сухоставець А.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Сумського національного аграрного університету

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

THE FORMATION STRATEGY OF SUSTAINABLE RURAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено питанням формування стратегії сталого розвитку сільських територій. Наведено основні нормативні документи, що регулюють питання формування стратегії, проблеми розвитку сільських територій, обґрунтовано заходи та пункти стратегії. Приведено зарубіжний досвід, зокрема Польської Народної Республіки, щодо сталого розвитку. Доведено важливість формування стратегії сталого соціально-економічного розвитку сільських територій на рівні регіону та держави.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегія, сільські території, інститути сталого розвитку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам формирования стратегии устойчивого развития сельских территорий. Приведены основные нормативные документы, регулирующие вопросы формирования стратегии, проблемы развития сельских территорий, обоснованы мероприятия и пункты стратегии. Приведен зарубежный опыт, в частности Польской Народной Республики, по формированию стратегии устойчивого развития. Доказана важность формирования стратеги устойчивого социально-экономического развития сельских территорий на уровне региона и государства.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегия, сельские территории, институты устойчивого развития.

ANNOTATION

The article is devoted to the formation of a strategy for sustainable development of rural areas. The basic regulations governing the formation of strategy, development problems of rural areas, based interventions and points of strategy. An international experience, in particular the Polish People's Republic on the formation of a sustainable development strategy. It proved the importance of creating strategies for sustainable socio-economic development of rural areas at the level of the region and the state.

Keywords: sustainable development, strategy, rural areas, snstitute for sustainable development.

Постановка проблеми. Пріоритетним напрямком роботи аграрного сектору є зростання рівня виробництва конкурентоздатних видів сільськогосподарської продукції та впровадження сучасних технологій сільськогосподарського виробництва, які відповідають міжнародним стандартам якості, та, безперечно, розвиток сільських територіальних громад.

Сільське господарство сприяє розвитку інших галузей, які поставляють засоби виробництва та споживають вироблену продукцію як сировину, а також надають транспортні, торговельні, інші послуги та є каталізатором соціально-економічного розвитку.

Найгострішими проблемами на селі є відсутність мотивації до праці, бідність, трудова міграція, безробіття, занепад соціальної інфраструктури, поглиблення демографічної кризи та вимирання сіл. Формування виваженої державної політики потребує глибокого аналізу проблем соціально-економічного розвитку, визначення пріоритетних напрямків та шляхів досягнення динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку окремого регіону та його адміністративно-територіальних одиниць.

Сьогодення потребує нових підходів до використання економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу міст, сіл та районів, що забезпечить досягнення якісно нового рівня ефективності і конкурентоспроможності економіки та життя населення, тому актуальність піднятої теми не викликає сумніву, особливо в умовах адміністративної реформи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати досліджень проблеми формування стратегії сталого розвитку сільських територій викладені в працях вітчизняних науковців, серед яких можна назвати О.Д. Булавку, П.І. Гайдуцького, І.Г. Кириленка, М.К. Орлатого, М.Й. Маліка, І.В. Прокопу, П.Т. Саблука, В.В. Юрчишин та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вищезгаданих дослідженнях закладене вагоме підґрунтя для дослідження проблем формування сталого розвитку сільських територій. Проте до сьогодні в умовах кризи, зміни влади, політичної та територіально-адміністративної реформи невирішеними залишаються проблеми формування ефективного підходу до формування стратегії та моніторингу її реалізації.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних і прикладних засад формування стратегії сталого розвитку сільських територій як складової регіональної економіки України, а також розробці окремих дієвих елементів та складових, моніторингу її виконання з врахуванням чинної нормативної бази.

Виклад основного матеріалу дослідження. В формуванні стратегії сталого розвитку сільських територій вагоме місце займає інституціональна складова. Аналіз основних законодавчих актів показав, що особливе значення для розвитку сільських територій України має розробка та реалізація Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. [1], метою якої є забезпечення сталого розвитку сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення, охорона навколишнього природного середовища,

збереження природних, трудових і виробничих ресурсів, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва [2]. Відповідно до вищеописаного документа, відбувається планування і впровадження діяльності.

Політика реформи в першу чергу направлена на подолання першочергових проблем сільських територій, основні з яких:

– зниження обсягів виробництва та реалізації через відсутність державних замовлень;

– обмеженість та висока вартість кредитних ресурсів;

– висока енергоємність та матеріалоємність виробництв, постійне збільшення вартості сировинних матеріалів і енергоносіїв;

– скорочення ринків збуту продукції, домінування в експорті сировинних товарів;

– низький рівень та відсутність стимулів до інноваційної діяльності, обмеженість інвестиційних можливостей підприємств через кризові явища;

– накопичення збитків при тривалому технологічному процесі виробництва, неповній зайнятості потужностей або припиненні основної діяльності;

– нерозвиненість механізмів державно-приватного партнерства;

– суперечливість і недосконалість окремих чинних нормативно-правових актів, які регулюють діяльність суб'єктів підприємництва, постійні зміни в законодавстві, в тому числі з видачі документів дозвільного характеру;

– складність доступу до матеріальних ресурсів, які знаходяться в державній і комунальній власності (земельні ділянки, нежилі приміщення, устаткування, інженерні комунікації);

– недостатність розвинення інфраструктури підтримки малого підприємництва та фермерства;

– незадовільний рівень професійних знань і досвіду починаючих підприємців щодо ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах;

– високий рівень зношеності сільськогосподарської техніки;

– низька урожайність сільськогосподарських культур, в малих та середніх сільськогосподарських підприємствах;

– зниження родючості ґрунтів та їх деградація внаслідок екстенсивного використання сільськогосподарських земель;

– непрогнозованість ціноутворення основних видів сільськогосподарської продукції;

– недостатня державна фінансова підтримка виробництва сільськогосподарської продукції;

– недостатня захищеність прав власності територіальних громад області;

– низькі орендні ставки за використання нерухомого майна спільної власності територіальних громад;

– відсутність достатнього фінансування підприємств, установ та організацій, що належать до спільної власності територіальних громад області, та багато інших.

Шляхом подолання проблем є створення сприятливих умов для розвитку виробництва, розширення сфери застосування праці на сільських територіях, підвищення рівня доходів сільського населення, а саме:

– стимулювання розвитку підприємництва як у сільському господарстві, так і у несільськогосподарській сфері;

– сприяння пріоритетному розвитку малих приватних підприємств побутового обслуговування з залученням соціально незахищених верств сільського населення;

– здійснення професійного навчання тимчасово безробітних, які проживають у сільській місцевості, основам підприємницької діяльності з залученням центру зайнятості;

– звільнення сільських жителів, що вперше реєструються як підприємці у сільській місцевості від оподаткування на строк до трьох років;

– посилення правового та соціального захисту орендодавців (власників) землі і майна, гарантування селянам доходів відповідно до укладених договорів;

– здійснення заходів щодо забезпечення аграрного сектору кваліфікованою робочою силою, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, зокрема, в результаті розвитку системи професійного навчання.

Для вирішення викликів доцільним є звернутися до досвіду інших країн, які пройшли шлях реформування.

Підходи країн Європейського Союзу до розвитку окремих територій є достатньо різноманітними. Їх вибір залежить від специфіки окремих територій, їх спеціалізації, інфраструктури та рівня місцевого самоврядування. Окремою складовою цих процесів є так звані сільські території, яким приділяється підвищена увага – з одного боку, інституційне та фінансове забезпечення регіонального розвитку з боку структур ЄС, а з іншого – політика розвитку сільських територій. Найбільш цінним та інформативним для України в площині розвитку сільських територій може бути досвід наших західних сусідів (Польщі, Словаччини, Чехії, Румунії, Болгарії), які протягом останнього часу пройшли через ряд значних змін як в підходах до адміністрування регіонів, так і в фінансуванні їх розвитку [3].

Так, польська модель регіонального розвитку виникла в другій половині 90-х років на основі Європейської хартії територіального самоврядування, яка передбачала безпосередні вибори регіональної влади та формування місцевих бюджетів. Наступним кроком стало створення Міністерства регіонального розвитку і будівництва (1998 р.), яке було покликане забезпечити адміністрування регіонального розвитку. Окремо варто відзначити зміну в підходах фінансування і створення системи, аналогічної до існуючої в ЄС, а підставою для всіх реформ стала участь країни в програмах INTERREG III, яка направлена на уніфікацію підходів щодо регіонів всередині ЄС [3].

З метою формування стратегії розвитку сільських територій було проведено відповідне дослідження. Установи та організації, які підтримують місцевий соціально-економічний розвиток, можна поділити на: установи, що надають послуги у сфері економіки, та установи і організації, що надають послуги в соціальній сфері. Економічні функції цих послуг виражаються у їх впливі в першу чергу на економічний розвиток, соціальна функція, в свою чергу, – це задоволення потреб сільських жителів, формування певної системи цінностей, мотивації поведінки.

Формування стратегії та її виконання – це побудова дієвого інституційного механізму, який дозволяв би це зробити. Вона дозволить впроваджувати заходи стратегії та позитивно впливати на розвиток сільських територій.

Обстеження аналізу інституціоналізації в сільських районах Польщі показало, що вона була особливо очевидна під час інтенсивної підготовки Польщі до членства в ЄС, що може вказувати на проблеми сприйняття розвитку сільських територій в Польщі та ЄС, а також створення можливостей для ведення бізнесу на відкритому ринку [4]. Таким чином, можна сподіватися, що при підготовці до входу в ЄС в Україні теж пройдуть відповідні процеси. Зміни до чинних законів і організаційних структур, які є основними елементами інституційної системи, повинні бути спрямовані на систематичне підвищення темпів розвитку сільських територій. Додатковою метою модифікації функціонуючих інституційних механізмів повинно бути, в свою чергу, невілювання регіональних диспропорцій.

Дослідження показує, однак, що в останні роки інституційні зміни не повною мірою виконують свої функції. Це доводить, що вони не призвели до вирішення проблеми відмінності між сільською територією та містом з точки зору економічного розвитку. В деякій мірі це підтверджує відсутність впливу рішень, що містяться в нормативних документах з метою скорочення регіональних відмінностей.

Висновки. Формування та впровадження стратегії сталого розвитку сільських територій можливо за умов створення відповідного інституційного середовища, участі та співробітництва підприємницьких структур, органів державного та місцевого управління та широкого залучення громадськості.

Важливим є вивчення досвіду інших країн, що дозволить уникнути помилок при виконанні певних дій та знайти шляхи вирішення проблем, які виникають при впровадженні стратегії сталого розвитку сільських територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.minagro.gov.ua/page/?9678.
2. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р. / Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.minagro.gov.ua/page/?9689.
3. Славкова О.П. Зрівноважений розвиток сільських територій та використання досвіду ЄС / О.П. Славкова // Вісник Сумського національного агарного університету. Серія «Економіка та менеджмент». – 2008. – Вип. 8/2 (32). – С. 87–90.
4. WitoldToczyskiAnalizarealizacjiNarodowejStrategiiRozwojuRegionalnego w latach 2001 – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // 209.85.135.104/ search?q=cache: FSvwJx95ni8J: www.nsrr.gov.pl / Dokumenty/.

УДК 331.101.38:331.2

Тибінка Г.І.
кандидат економічних наук,
в. о. доцента кафедри менеджменту організацій
імені професора Євгена Храпливого
Львівського національного аграрного університету

МОТИВАЦІЙНІ ЗАХОДИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

MOTIVATIONAL MEASURES OF LEGALIZATION OF WAGES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті виокремлено основні проблеми детінізації оплати праці в Україні, визначено основні завдання її вдосконалення, запропоновано основні напрями розвитку та вдосконалення регулятивних процесів оплати праці в Україні. Визначено та обґрунтовано дві взаємоузгодженні складові державної політики детінізації: адміністративну та мотиваційну.

Ключові слова: оплата праці, тінізація оплати праці, детінізація оплати праці, державна політика детінізації.

АННОТАЦИЯ

В статье выделены основные проблемы детенизации оплаты труда в Украине, определены основные задачи ее совершенствования, предложены основные направления развития и совершенствования регулятивных процессов оплаты труда в Украине. Определены и обоснованы две взаимосогласованные составляющие государственной политики детенизации: административная и мотивационная.

Ключевые слова: оплата труда, тенизация оплаты труда, детенизация оплаты труда, государственная политика детенизации.

ANNOTATION

The article highlights the main problems of legalization of wages in Ukraine, the main task of its improvement, the basic directions of development and improvement of regulatory processes of labour remuneration in Ukraine. Defined and justified two components of the mutually agreed legalization of public policy: administrative and motivation.

Keywords: wage, shadow wage, the de-shadowing of wages, public policy legalization.

Постановка проблеми. Проблема тінізації оплати праці присутня у кожній без винятку державі, проте її вагомість та гострота є відмінними і значно залежать від рівня економічного і соціального розвитку країни. Україна, перебуваючи на стадії становлення ринкової системи господарювання, гостро відчуває проблему тінізації не лише у сфері оплати праці, а й в цілому. Тому для нашої держави одним з пріоритетних завдань є легалізація доходів працівників, які перебувають поза офіційним сектором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі, як вітчизняній, так і зарубіжній, широко розглядаються різноманітні методи та напрями регулювання оплати праці, визначення його ролі та основних завдань. Зокрема, проблематика регулювання оплати праці та напрямів його вдосконалення є предметом науково-практичних досліджень Богині Д.П., Грішнової О.А., Колота А.М., Кроленка А.В., Кривенко С.В., Матвійчук О.І., Новикова В.М., Ткаченко Л.Г. Питанням регулювання оплати праці в Україні присвячені праці Губіна К.Г., Лук'янченко Н.Д., Синяєвої Л.В., Сімутіної Я.В., Шалімової Н.С. та багатьох інших дослідників. Однак остаточно невирішеними, на нашу думку, залишаються проблеми ґрунтовного вивчення та пошуку шляхів вдосконалення власне самого механізму детінізації оплати праці, дослідження зарубіжного досвіду у цій сфері та його використання.

Мета статті полягає в аналізі державної політики тінізації оплати праці, розробці та обґрунтуванні основних заходів державної політики детінізації заробітної плати в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За оцінками МОП, рівень тіньової зайнятості в Україні становить близько 9%. Разом з тим специфікою тінізації ринку праці в Україні є наявність комбінованих форм оплати праці, які й допускають частково виплату заробітної плати «у конвертах». За даними Інституту демографії НАН України [1], близько 145,0 млрд. грн. фонду заробітної плати знаходиться у тіні. Згідно останньої публікації урядового видання [2], за оцінками МОП, Світового банку, різних соціологічних служб, рівень нелегального працевлаштування в Україні становить від 2 до 4,7 млн. осіб. Фактично від 14 до 33% офіційно працюючих знаходиться у тіні.

Враховуючи, що основним стимулом звернення до тіньових операцій є можливість одержання більшого прибутку, ніж у легальній сфері, варто визнати, що сфера тіньової економіки здатна зберігати привабливість доти, доки не буде створено умов до настільки ж прибуткової діяльності у сфері легального підприємництва. Але виконання цієї умови спотворюється наявністю в нашій країні корупції, що змушує підприємців виконувати тіньові операції [3], винятково їх приваблює перебування у тіні, пов'язане із зайнятістю працівників. Проте не особливо протидіють цьому самі працівники. Така система нелегальної взаємодії роботодавців та працівників сформована насамперед через слабкість соціально-економічних інститутів, скорочення виробництва в основних видах економічної діяльності, низьку частку оплати праці у вартості продукції, незмінність високого рівня бідності працюючого населення, високий рівень оподаткування підприємницької діяльності, а також відрахувань у державні фонди соціального страхування, недотримання існуючої законодавчої бази, що привело до втрати

довіри й сподівання на правоохоронні та судові системи держави.

На різних етапах організації і здійснення фінансово-господарської діяльності прояви тіньової економічної діяльності мають свої специфічні особливості. Це обумовлює зважений диференційований підхід до вирішення проблеми детінізації, робить актуальною необхідність удосконалення комплексного використання відповідних господарсько-правових, адміністративно-правових і кримінально-правових засобів. Пріоритетними напрямами діяльності органів державної влади й управління повинні стати не лише запровадження механізмів прямої протидії тіньовій економіці, а й трансформація фінансових, людських та організаційних ресурсів тіньової економіки у легальне русло. На нинішньому етапі соціально-економічного розвитку це є визначальним завданням на національному та місцевих рівнях. Результативність подолання тінізації економічної діяльності у конкретній галузі або у певному регіоні має розглядатись як одне із основних свідчень професіоналізму і компетентності посадових осіб. Поряд із витісненням кримінальних та інших незаконних сфер тіньового економічного обігу існує необхідність запровадження ефективніших механізмів повернення до офіційного обігу коштів незлочинного походження [4]. Зарплату «у конверті» намагаються асоціювати з «життям без гарантій»: люди похилого віку позбавляються пенсій, хворі – лікарняних, безробітні – фінансової допомоги; без фінансування, яке приходить через оподаткування зарплати, не можна залишати інфраструктуру, дороги, дитячі садки і школи. Розвиток бізнесу внаслідок ведення подвійної бухгалтерії стає, як запевняють фахівці, непередбачуваним, а найманий робітник без належного оформлення не несе ніякої адміністративної та кримінальної відповідальності за свою діяльність [5].

Барановська І. у своїх працях виділяє грошовий та негрошовий варіанти «змови» роботодавців та працівників [6]. Грошовий варіант полягає у тому, що роботодавець розраховується із працівником за виконану роботу у грошовій формі, негрошовий варіант – розрахунки іншими способами. На сьогодні більш поширеним варіантом є грошовий, який поділяється на:

– «чорний» розрахунок з оплати праці, коли працівник не має офіційно оформлених трудових відносин з роботодавцем. Він, з одного боку, є простішим для роботодавця, оскільки не вимагає оформлення відносин з працівником і, відповідно, не вимагає здійснювати відрахування до бюджету, а з іншого – небезпечний, адже його зможуть перевірити контролюючі органи на наявність незареєстрованої зайнятості, за що треба буде відповідати;

– «сірий» розрахунок, коли працівнику роботодавець офіційно виплачує МЗП, а решту, якщо це домовлено, він отримує «у конверті». В такому випадку роботодавець змушений здійснювати відрахування до бюджету, що збільшує його витрати, а з іншого – він перестрахований тим, що його працівники зареєстровані, отримують офіційно заробітну плату, хоча й мінімальну, що не дає змоги контролюючим органам пред'являти роботодавцю претензії щодо порушення законодавства.

Для розрахунку кожного з варіантів оплати праці Барановська І. виділяє: для «білої» – дотримання всіх законодавчих норм нарахування та утримання на фонд оплати праці; для «чорної» – вартість послуг з видачі зарплати «у конверті» – 5% від оплати праці; для «сірої» – офіційно сплачується МЗП з відрахуваннями, а решта суми розраховується як для «чорної», тобто за вирахуванням 5% за послуги [6]. Відзначимо, що у ситуації, коли має місце «чорна» оплата праці, про її рівень говорити важко, оскільки роботодавець його встановлює, попередньо повідомивши це працівника. Тому працівник у такому випадку практично не впливає на формування величини заробітної плати. В ситуації, пов'язаною із «сірою» оплатою праці, роботодавець виплачує МЗП працівнику, для того щоб зменшити витрати, пов'язані із відрахуваннями до бюджету у випадку, коли реальний рівень зарплати є вищий мінімального. Різниця між попередньо визначеним рівнем зарплати між роботодавцем і працівником та офіційно виплаченим мінімальним рівнем оплати праці виплачується «у конверті». Такий варіант задовольняє і роботодавця, і працівника, оскільки роботодавець економить кошти, пов'язані із виплатою реальної заробітної плати, і має легальну робочу силу, а працівнику офіційно рахується стаж роботи, здійснюються відрахування у соцфонди, та «на руки» він отримує більше грошей, які необхідні для проживання вже сьогодні.

Існує ще один спосіб економії витрат, пов'язаних із виплатою заробітної плати та відрахуваннями на фонд оплати праці. Він полягає у тому, що працівники оформляються як фізичні особи – підприємці, співпрацюючи із фірмою, купуючи товар та продаючи від свого імені, не отримуючи за це офіційно заробітної плати. До фондів фізичні особи – підприємці сплачують тільки єдиний податок (в окремих випадках переходять на загальну систему оподаткування), а в замін отримують неофіційно від фірми попередньо домовлену заробітну плату, яка не оподатковується. На практиці є безліч способів, які допомагають роботодавцеві та працівникам уникнути оподаткування, пов'язаного із заробітною платою, які загалом негативно позначаються на економічній ситуації у державі.

Державна політика детінізації повинна містити дві взаємоузгодженні складові: адміністративну та мотиваційну [7]. Під адміністративною складовою розуміємо посилення контролю для збільшення збору податків та зменшення частки тіньової економіки. Для досягнення таких завдань, й не тільки цих, уряд має у сво-

єму розпорядженні всі інструменти для виконання функцій та налагодження ефективності у системі оплати праці країни. При цьому, якщо тимчасово зростатимуть надходження до бюджету внаслідок посилення податкового тиску, це може спричинити стимулювання пошуку нових шляхів ухиляння від сплати податків, а також призвести до зменшення відрахувань до бюджету, сповільнення економічного зростання у наступні періоди, якщо значна частина підприємців прийме рішення про припинення або скорочення економічної діяльності чи переведення її у тінь.

Мотиваційна складова має передбачати зниження податкового навантаження, спрощення податкового законодавства та регулювання економічної діяльності одночасно з покращенням якості державних послуг. Тому державна політика має забезпечити гармонійне поєднання адміністративної та мотиваційної складових, які мають досягти максимального ефекту від кожної з них та не перешкоджати одна одній. Основні мотиваційні заходи з боку держави щодо детінізації системи оплати праці представлено на рис. 1.

Щодо протидії корупції та виведення економіки з тіні, передбачено урядові програми:

– програмою економічних реформ на 2010–2014 рр. передбачено зменшення податкового навантаження на бізнес-середовище, спрощення адміністративних процедур і вдосконалення процедур адміністрування податків, перехід до загальної системи оподаткування прибутку страховиків, що сприятиме зменшенню масштабів «схемного» страхування;

– схвалено Національну антикорупційну стратегію на 2011–2015 рр., прийняті закони України «Про засади запобігання та протидії корупції» та «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності за корупційні порушення»;

– для виконання Національного плану дій на 2011 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 рр. вжито заходи щодо спрощення дозвільної системи та процедур ліцензування;

– протидія легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, приведено у відповідність з рекомендаціями ФАТФ (англ. Financial Action Task Force on Money Laundering – FATF – група розробки фінансових заходів боротьби з відмивання грошей);

– затверджено програму попередження фактів випуску та організації обігу цінних паперів, які можуть використовуватись для ухилення від оподаткування та легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.

У суспільстві відбуваються позитивні зміни соціально-психологічного характеру у відношенні до тіньової заробітної плати, що передусім спостерігається на ринку праці. У своїх дослідженнях Германова О. [8] підтверджує ці зміни й зазначає, що сьогодні у процесі співбесіди кандидати на певну посаду потенційним роботодавцям все частіше задають питання не лише щодо суми заробітної плати, але й щодо прозорості її виплати.

У будь-якому випадку перехід із тіньового сектору оплати праці у легальний повинен бути системним процесом мотивації роботодавців й найманих працівників. Однак, на нашу думку, мотивація роботодавців щодо виплати офіційної заробітної плати має бути вищою, ніж самих працівників, що дозволить швидше вирішити існуючу проблему. Проте з позицій держави у процесі детінізації оплати праці, інтереси держави, роботодавців та працівників повинні бути збалансовані.

Висновки. На основі зазначеного вище, серед основних заходів державної політики детінізації заробітної плати виділяємо такі:

1) Визначити приблизну частку (оскільки реальну неможливо) заробітної плати, яка виплачується як «сіра» і «чорна», оскільки для них мають бути різні мотиваційні методи для легалізації. Це дозволить розставити пріоритети у легалізаційних методах та зосередить увагу на найважливіших з них. Проте спершу

Рис. 1. Мотиваційні заходи для детінізації оплати праці

Джерело: власна розробка автора

необхідно вивести із тіні незареєстрованих працівників, в результаті чого отримаємо дійсне число безробітних, збільшення виплат у держфонди та зростання наповнення місцевих та державного бюджетів. Наступним етапом має бути мотивування відображення реальної виплачуваної заробітної плати працівникам, а не тільки мінімальної.

2) Розрахувати та методично правильно впровадити (із можливим запровадженням пілотного проекту на основі певного регіону чи області) зміну рівня єдиного соціального внеску та податку з доходів фізичних осіб за умови збільшення роботодавцями середнього рівня заробітної плати найманих працівників.

3) В умовах сьогодення використовувати МЗП як інструмент забезпечення належного рівня соціального захисту найменш оплачуваних працівників, а не як метод детінізації оплати праці. Надалі застосовувати цей інструмент по-різному за галузями економіки, залежно від необхідності, й прописувати його дію перш за все у колективних та індивідуальних договорах. Таке використання МЗП дозволить державі оперативно реагувати та вносити корективи у регулювання оплати праці по галузях, при цьому не змінюючи ситуації в інших галузях.

4) Посилити адміністративні заходи щодо відповідальності роботодавців за ухилення від сплати податків і страхових внесків та оформлення трудових відносин з найманими працівниками. Підвищити штрафні санкції для роботодавців у випадку виявлення порушень і недостовірності відображення виплат заробітної плати та використання офіційно незареєстрованих працівників, які мають бути невигідні для роботодавців.

Отже, для зменшення перебування заробітної плати у тіні перш за все необхідно простимулювати роботодавців як основу для офіційного найму працівників та відображення реально виплачуваної заробітної плати. Їх втрати від перебування у нелегальному секторі економіки мають бути значно вищими, ніж у легальному.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Объем теневой зарплаты в Украине оценили в 145,0 млрд. грн. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://korrespondent.net/business/economics/1203422-obem-tenevoj-zarplaty-v-ukraine-ocenili-v-145-mlrd-griven.
2. Кокіна В. Роботодавці отримують економічні стимули надавати саме легальні робочі місця / В. Кокіна // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 139.
3. Харазішвілі Ю.М. Детінізація заробітних плат як чинник соціального розвитку та забезпечення економічної безпеки України / Ю.М. Харазішвілі, О.П. Коваль // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4 (29). – С. 38–49.
4. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [підручник] / О.А. Грішнова; 4-те вид., онов. – К.: Знання, 2009. – С. 274–291.
5. Данилишин В.І. Тіньові заробітні плати: причини, обсяги та шляхи детінізації / В.І. Данилишин, О.М. Степанків // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=658&p=1.
6. Барановська І.В. Удосконалення оподаткування заробітної плати як шлях до детінізації економіки / І.В. Барановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1354/1/Baranovskaya.pdf.
7. Заходи детінізації ринку праці України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/monitor/monitor17/02.htm.
8. Германова О. Соціально справедливе оподаткування: зворотний бік медалі / О. Германова // Вісник податкової служби України. – 2007. – № 42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/article/one/Sotsialno_.html.

УДК 338.24:45

Ткаленко Н.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту
Чернігівського національного технологічного університету

МЕГАРЕГУЛЯТОРНІ ФУНКЦІЇ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ

MEGAFORMING FUNCTIONS OF INNOVATIVE RESOURCE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті надано визначення економічної категорії «ринок інноваційного ресурсу», проаналізовано його основні функції. Розроблено кібернетичну модель мегарегуляторної сутності ринку інноваційного ресурсу, яка відображає основні входи, виходи та фактори управлінського впливу. Зауважено, що ринок є основним регулятором структури інноваційного ресурсу національної економіки. Основною передумовою створення ринку інноваційного ресурсу виділено становлення інституту захисту прав інтелектуальної власності.

Ключові слова: ринок, інноваційний ресурс, мегарегулятор, модель, формування, функція.

АННОТАЦИЯ

В статье дано определение экономической категории «рынок инновационного ресурса», проанализированы его основные функции. Разработана кибернетическая модель мегарегуляторной сущности рынка инновационного ресурса, которая отображает основные входы, выходы и факторы управленческого влияния. Отмечено, что рынок является основным регулятором структуры инновационного ресурса национальной экономики. Основной предпосылкой создания рынка инновационного ресурса выделено становление института защиты прав на интеллектуальную собственность.

Ключевые слова: рынок, инновационный ресурс, мегарегулятор, модель, формирование, функция.

ANNOTATION

In the article the economic category «market of innovative resource» was defined, its basic functions were analyzed. The cybernetic model of essence of the mega of innovative resources market was developed. It was determined that central element of the market is an innovative resource as an object of sale, which includes definite positive sense of labor product: the ability to satisfy a particular demand the new social and serve the interests, goals and aspirations to improve the quality of public life.

Keywords: market, innovative resource, mega, model, formation, function.

Постановка проблеми. В умовах науково-технічного прогресу ринок інноваційного ресурсу стає обов'язковою складовою товарного виробництва інновацій. Необхідність існування ринку інноваційного ресурсу викликана тими ж об'єктивними причинами, що призвели до необхідності існування ринку будь-якого іншого товару. На сьогодні питання виникнення, функціонування і розвитку ринку інноваційного ресурсу є недостатньо дослідженими в першу чергу через фактичну відсутність у науковому і практичному обігу власне цього поняття. У минулому поява інноваційного ресурсу у вигляді нових знань на ринку відбувалась лише з іншими товарами в якості нових засобів виробництва або у вигляді робочої сили (науково-технічного персоналу, науково-інженерних кадрів) [5]. На сучасному етапі важливим чинником формування ринку інноваційного ресурсу стала поява товарних відносин в інноваційній сфері зі становленням і розвитком науки, що орієнтована на практичні потреби суспільства, шляхом залучення наукових досліджень в оновлення виробничої, соціальної, економічної сфер. При цьому логічно, що ринкова економіка вимагає відшкодування інноваційних витрат іншими галузями, що споживають результати інноваційної діяльності, а це призводить виникнення товарно-грошових відносин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Під економічною категорією «ринок інноваційного ресурсу» слід розуміти сукупність економічних відносин і зв'язків між продавцями, посередниками й покупцями інноваційного ресурсу, призначеного для подальшого використання у різних сферах національної економіки, а також рух інноваційного капіталу в інтелектуальній, людській, торговельній, промисловій, фінансовій формах. Логічно, що центральною ланкою такого ринку є інноваційний ресурс як об'єкт купівлі-продажу, який містить в собі певний позитивний сенс продукту праці: здатність задовольняти ту або іншу нову суспільну потребу й відповідати інтересам, цілям і прагненням з підвищення якості суспільного життя.

Мета статті полягає у визначенні мегарегуляторної сутності основних функцій побудові кібернетичної моделі ринку інноваційного ресурсу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною передумовою виникнення потреби у ринку інноваційного ресурсу став інститут права власності на науково-технічні досягнення за наявності систематичного попиту на використання у виробництві нових знань [2]. В умовах ринкової економіки з метою стимулювання науково-технічного прогресу відбувається встановлення монопольного права автора на види інновацій, що здатні викликати найбільші зміни у виробництві, компенсації витрат на розробку та використання нововведення у виробництві й на ринку з боку інноватора. В іншому випадку загальна доступність до нових досягнень може позбавити стимулів вдосконалювати виробництво, уповільнити науково-технічний прогрес. Так, у розрізі даної передумови ринок інноваційного ресурсу можна розглядати як мегарегулятор формування структури ресурсу в майбутньому.

Як і будь-який ринок, ринок інноваційного ресурсу виконує різноманітні функції, які відображають його сутність мегарегулятора і є дуже важливими в ринковій економіці. Функції ринку інноваційного ресурсу представлено в таблиці 1.

Функція інтегрування поєднує виробників, споживачів, посередників з результатами наукових досліджень і розробок, залучаючи їх, таким чином, до процесу обміну нововведеннями. Ця мегарегуляторна функція дає можливість товарному виробництву розвиватися з орієнтацією на інновації, а споживачам – задовольняти свої потреби або навіть створювати нові.

Таблиця 1

Функції ринку інноваційних ресурсів як мегарегулятора

Функція	Опис функції
Інтегрування	З'єднання сфери формування, сфери споживання, а також торговців-посередників з елементами інноваційного ресурсу
Врівноваження	Узгодження формування та споживання інноваційного ресурсу, збалансування попиту та пропозицій
Економії	Скорочення витрат обігу в сфері споживання інноваційного ресурсу, співставлення ціни попиту та заробітної плати
Стимулювання	Стимулювання науково-технічного прогресу та інтенсифікація інноваційного поступу країни
Раціоналізації	Забезпечення використання інноваційного ресурсу суб'єктами ринку, що мають найбільшу зацікавленість в ньому та можуть представити найкращі перспективи подальшого використання
Контролю	Контроль кінцевих результатів формування та використання інноваційного ресурсу, відповідності якості та кількості інноваційного ресурсу потребам суспільства
Посередництва	Створює контакт між виробниками та споживачами інноваційних ресурсів
Інформативності	Надання достовірної інформації суб'єктам ринку інноваційного ресурсу
Санації	Ліквідація застарілих виробництв та технологій
Ціноутворення	Встановлення ціннісних еквівалентів з метою обміну на інноваційний ресурс

Джерело: систематизовано і складено автором на основі [3–5]

Функція врівноваження ставить на меті вплив інноваційного ресурсу на всі сфери економіки шляхом узгодження формування та споживання інноваційного ресурсу, балансування попиту та пропозиції на новому рівні ціни, обсягу та структури.

Регульований ринок інновацій потрібен для суспільства, коли держава прагне компенсувати ринковий тиск на інтереси окремих інноваторів. Ринок повинен бути регульованим, щоб зняти або обмежити його негативні наслідки в інноваційній сфері [3]. Однак це регулювання не повинно знизити мотивацію до творчої, ініціативної праці й ризику в інноваційній діяльності. Ринок інноваційного ресурсу регулюється власним ринковим механізмом (конкуренцією, прибутком, ціною, попитом, пропозицією) та державою. Регулювання з боку держави відбувається прямо й опосередковано через державні витрати, держзамовлення, податки й т. д.

Мегарегуляторна функція економії передбачає скорочення витрат обігу в сфері споживання інноваційного ресурсу, співставлення ціни попиту та заробітної плати. Споживча цінність кожного інноваційного ресурсу індивідуальна, тому що він задовольняє нові потреби суб'єктів господарської діяльності у наукових, інженерних, управлінських, виробничих знаннях. Усі види інноваційного ресурсу об'єднує особлива суспільна споживча цінність, що полягає в здатності знижувати вартість виробленої нової продукції, тобто скорочувати суспільно необхідні витрати праці.

Функція стимулювання передбачає активізацію формування нових елементів інноваційного ресурсу серед його виробників із найменшими витратами й отриманням встановленої норми прибутку, тим самим стимулювати науково-технічний прогрес й інтенсифікувати ефективність інноваційний поступ країни.

Сутність ринкових відносин в інноваційній сфері зводиться до відшкодування витрат продавців і отримання ними інноваційних надприбутків, до задоволення нового платоспроможного попиту покупців. Особливості інноваційного ресурсу як об'єкту купівлі-продажу виражені високим ступенем невизначеності в отриманні кінцевого науково-технічного результату, виникненням часового лагу між витратами і результатами, високим ступенем невизначеності майбутнього попиту. Через невизначеність попиту на інноваційний ресурс досить часто саме його пропозиція відіграє випереджальну роль.

На жаль, ринок інноваційного ресурсу як мегарегулятор не створює дієву мотивацію для фундаментальних досліджень. Ринок реалізує науково-технічні досягнення, що вже створені, але не виділяє кошти для фундаментальних досліджень у науці й техніці. А в подальшому ці дослідження стають вкрай необхідними для розвитку суспільства на довгострокову перспективу.

Функція раціоналізації ринку інноваційного ресурсу зводиться до забезпечення використання інноваційного ресурсу суб'єктами ринку, що мають найбільшу зацікавленість в ньому та можуть представити найкращі перспективи подальшого використання.

Контрольна функція полягає у визначенні ступеня відповідності інноваційного ресурсу потребам в якості й кількості, що висувають споживачі до інноваційного ресурсу. Будь-яка складова інноваційного ресурсу застосовується тільки тоді, коли вона підвищує продуктивність

праці, дозволяє вести виробництво більш ефективно. Використання інноваційного ресурсу не тільки задовольняє існуючі потреби, а й може створювати нові.

Функція посередництва забезпечує контакт між виробниками інноваційного ресурсу та споживачами з метою обміну результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок.

Сучасний ринок інноваційного ресурсу не лише збирає й обробляє великі обсяги інформації, а й виробляє інформацію про стан і умови реалізації інноваційного ресурсу. У цьому також полягає природа мегарегуляторності ринку – інформативність виражається у зміні цін, ставок кредитування, інформації про співвідношення попиту та пропозиції.

Ще однією характеристикою ринку інноваційного ресурсу як мегарегулятора є функція ціноутворення, тобто встановлення ціннісних еквівалентів з метою обміну інноваціями. Ринок зіставляє індивідуальні витрати на продукування інноваційного ресурсу з очікуваннями суспільства, виявляє цінність нового шляхом оцінки не лише витрат, а й користі.

Ціна інноваційного ресурсу має подвійну природу та є похідною від вартості і ренти. Вартість дає можливість інноваційному ресурсу поставати в якості об'єкту купівлі-продажу. А рента розглядає інноваційний ресурс як оренду або лізинг, при цьому розмір плати залежить від монополії на інноваційний ресурс як об'єкт підприємницької діяльності.

Дослідження реальних інноваційних процесів наштовхують на висновок про те, що вартість формується не миттєво, а в процесі певної еволюції, реакції як самого підприємця, так і його контрагентів, на появу такого нового товару. Це займає певний проміжок часу, причому різний для різних елементів інноваційного ресурсу. У початковий період ні сам інноватор, ні потенційні споживачі інноваційного ресурсу не можуть адекватно визначити його вартість. Як вказують Р. Нельсон і С. Уінтер, «...стикаючись з екзогенними змінами та випробовуючи нові технології і варіанти політики, фірми мають обмежену базу для судження про те, яка альтернатива спрацює краще. Їм, можливо, буде навіть важко окреслити коло прийнятних варіантів, які підлягають розгляду» [4, с. 495].

Відносно традиційно отриманих ресурсів, виявлення вартості інноваційного ресурсу істотно відрізняється від аналогічного процесу саме динамічною складовою цього процесу. Вартість інновацій формується еволюційно, у процесі розгортання прямих і зворотних зв'язків інноватора-виробника з різними контрагентами [1]. У початковий період важко адекватно визначити вартість інноваційного ресурсу. У результаті більш повно виявляються споживчі якості нових товарів, можливості вибору та застосування конкретних технологій, порівняльні переваги використання їх в споживанні відносно до альтернативних можливостей. Увесь цей процес займає певний час, протягом якого не тільки формується вартість елементів інноваційного ресурсу, а й відбувається пристосування економічної системи до появи останніх. Адаптаційні витрати, їх локалізація та перерозподіл конкретними господарськими суб'єктами, роль у цьому процесі ринку інноваційного ресурсу має критично важливе для довгострокової життєздатності ресурсу значення.

Інноваційний ресурс щоразу змінює співвідношення між потребами та обмеженими економічними ресурсами, задовольняються нові потреби та розширюються межі рідкості, унікальності економічних благ для задоволення нових потреб. При цьому все більша кількість видів неекономічних благ стає економічними благами та товарами.

Рис. 1. Кібернетична модель ринку інноваційного ресурсу як мегерегулятора процесів формування національного інноваційного ресурсу

На основі викладеного побудуємо кібернетичну модель мегарегуляторної сутності ринку інноваційного ресурсу національної економіки (рис. 1).

Для повнішого розуміння специфіки того, яким чином ринок інноваційного ресурсу регулює структуру інноваційного ресурсу національної економіки, набуває важливості питання співвідношення попиту та пропозиції та появи нових сегментів на ринку.

Найсуттєвішою рисою інноваційної діяльності є те, що виробник інновацій зорієнтований на ще неіснуючий (потенційний) попит. Попит на так звані процесні інновації (технічні, виробничі або управлінські вдосконалення) формується на основі майбутнього можливого зниження виробничих витрат з урахуванням ризиків. Якщо пропозиція на інноваційний ресурс починає перевищувати попит, ціни на них починають знижуватись. Попитом будуть користуватися переважно ті складові інноваційного ресурсу, які дають змогу знизити витрати виробництва. Коли попит перевищує пропозицію, починає зростати попит на науково-технічні продукти, відбувається активне залучення їх у виробництво. Збільшення витрат компенсується за рахунок доходів від збільшення обсягів продажів інноваційного ресурсу та збільшених цін на них. А це призводить прискорення інноваційної діяльності.

Висновки. В Україні ринок інноваційного ресурсу ще не набув належного розвитку, і це незважаючи на зростання кількості нових виданих патентів. Такий стан справ пов'язаний із тим, що інтелектуальна власність як товар ще слабо захищена й комерціалізована. Вітчизняний ринок інноваційного ресурсу (окрім сектора технологій науки й наукового обслуговування) залежить від стану світового ринку, це, на жаль, ще раз доводить низьку інноваційну активність більшості українських підприємств. Українська наука змушена експортувати свої новітні технологічні досягнення, тому що платоспроможність та інноваційна несприйнятливість більшості вітчизняних підприємств є дуже низькими. Тому в країні формується тенденція розвитку сегмента ринку інноваційного ресурсу у вигляді незакінчених інновацій з метою їх подальшого експорту в інші країни, які здатні завершити та впровадити їх.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дынкин А.А. Инновационная экономика / [А.А. Дынкин, М.В. Грачев, Н.И. Иванова и др.]; 2-е изд., испр. и доп. – М.: Наука, 2004. – 352 с.
2. Інноваційний розвиток економіки України: зб. наук. пр. з актуал. пробл. екон. наук / Наук. орг. «Перспектива». – Херсон: Гельветика, 2013. – 323 с.
3. Маргасова В.Г. Планирование структуры инновационного ресурса национальной экономики средствами методолгии форсайта / В.Г. Маргасова, Н.В. Ткаленко // Известия Международной ассоциации славянских вузов. – 2011. – № 1. – С. 119–126.
4. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер; пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.
5. Ткаленко Н.В. Теоретико-методологічні аспекти інноваційної моделі розвитку національної економіки / Н.В. Ткаленко // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія 1 «Економіка». – 2013. – № 4 (20). – С. 24–30.

УДК 658.8:631.1

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Гаєва А.О.
здобувач
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

РИНОК ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВА АГРАРНОГО СЕКТОРУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

THE VEGATABLE PRODUCTION MARKET AS A PART OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статі розглянуто актуальність дослідження факторів взаємного впливу розвитку ринку овочевої продукції та аграрного сектору національного господарства, специфіку діяльності сільськогосподарських підприємств та роздрібних мереж в умовах національної економіки. З'ясовано значення та роль мікро- та макросередовища сільськогосподарських підприємств, що функціонують в аграрному секторі національного господарства, проаналізовано тенденції та перешкоди розвитку ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства.

Ключові слова: ринок овочевої продукції, аграрний сектор, національне господарство, перешкоди розвитку ринку овочевої продукції, тенденції розвитку ринку овочевої продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена актуальность исследования факторов взаимного влияния развития рынка овощной продукции и аграрного сектора национального хозяйства, специфика деятельности сельскохозяйственных предприятий и розничных сетей в условиях национальной экономики. Выяснены значение и роль микро- и макросреды сельскохозяйственных предприятий, функционирующих в аграрном секторе национального хозяйства, проанализированы тенденции и препятствия развития рынка овощной продукции как составляющей аграрного сектора национального хозяйства.

Ключевые слова: рынок овощной продукции, аграрный сектор, национальное хозяйство, препятствия развитию рынка овощной продукции, тенденции развития рынка овощной продукции.

ANNOTATION

The urgency of the mutual influence of vegetables production market and the agricultural sector of the national economy, including the specifics of agricultural enterprises and retailers in terms of the national economy are investigated in the article. The value and role of micro and macro environment of the agricultural enterprises, which operating in the agricultural sector of the national economy,were reviewed by. The trends and obstacles of the development of the vegetable production market as a component of the agricultural sector of the national economy were analyzed.

Keywords: vegetables production market, agriculture, national economy, obstacles of the developmentof vegetables production market, trends of the developmentof vegetables production market.

Постановка проблеми. Ефективний розвиток ринку овочевої продукції та функціонування аграрного сектору національного господарства неможливі без чіткого визначення ключових факторів впливу мікро- та макросередовища, що оточує сільськогосподарські підприємства. Також існує необхідність проаналізувати основні тенденції та перешкоди розвитку ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою розвитку та дослідженням аграрного сектору національного господарства займались зарубіжні та вітчизняні вчені. В своїх роботах аналізували особливості аграрної політики та її вплив на національну економіку такі вчені, як О.Л. Березіна, А.К. Діброва, З.І. Ільїна, Г.Р. Калетник, М.О. Кожемякіна, Е.С. Крилатих, Д.А. Лук'яненко, А.В. Поручник, М. Трейсі, Р. Феннелл, Р. Хенке, В.О. Цибок, Т.К. Циганкова, О.С. Шубравська. Дослідження характеру та особливостей аграрного сектору достатньо глибоко розкриті в працях науковців, оскільки питання останнім часом набуває великого значення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практичні аспекти щодо визначення взаємного впливу розвитку ринку овочевої продукції на аграрний сектор національного господарства, в тому числі специфіка діяльності сільськогосподарських підприємств та роздрібних мереж в Україні, хоча й є актуальними питаннями в економіці, проте недостатньо обґрунтовані в вітчизняних наукових роботах. Важливо з'ясувати значення та роль мікро- та макросередовища сільськогосподарських підприємств, що функціонують в аграрному секторі національного господарства.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій та перешкод розвитку ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства варто розглядати, враховуючи особливості діяльності компаній, що функціонують на ринку, тобто представників роздрібних мереж і представників виробників. Розвитку ринку з боку

роздрібних мереж перешкоджають недостатні знання, як представити покупцеві овочі в привабливому вигляді, або ж відсутність коштів для такої діяльності. Робітники роздрібних мереж, відповідальні за закупівлю та планограми розміщення овочів у супермаркетах в деяких випадках недостатньо досвідчені або кваліфіковані, також має місце плинність кадрів – працівники часто змінюють роботу, не встигнувши накопичити достатньо знань про продукцію [5, с. 61].

Роздрібні мережі закуповують якісну овочеву продукцію, але не приділяють достатньої уваги присутності цього товару на полицях і його зберіганню у відповідних умовах. Відсутність відповідних умов зберігання як у виробників, так і у роздрібних продавців призводить до зниження якості продукції, що отримає кінцевий споживач. Експерти на ринку фруктів і овочів висловлюють думку, що, наприклад, фасована картопля, що продається в супермаркетах, пропонується у невідповідній упаковці, а також в роздрібних магазинах овочі зберігаються під світлом ультрафіолетових ламп, через що продукція починає псуватися до закінчення свого терміну придатності [6, с. 28].

Більшість виробників не наймає торгових представників та фахівців з мерчандайзингу, відповідальних за відвідування певних торгових точок і перевірку якості та вигляду розміщення овочевої продукції в роздрібних мережах. Як результат, купуючи продукти низької якості, споживач може відмовитись від придбання овочевої продукції в цій роздрібної мережі знову, тим більше що сприйняття споживачем ринків під відкритим небом та базарів є найкращим з співвідношення ціни та якості. В цілому споживач більш схильний купувати овочі на ринках під відкритим небом і базарах, бо впевнений, що там якість вища, ніж в супермаркетах. Лояльність покупців також є вищою через меншу націнку на продукцію, що пропонується на ринках під відкритим небом завдяки прямому продажу з меншою кількістю або взагалі без посередників [7, с. 245]. Через нестачу ефективного транспортування співпраця з багатьма реалізаторами призводить до зростання цін: вони беруть додаткову вартість за свої послуги, а іноді існує більше, ніж один посередник, і все це відображається на вартості продукції.

Значною перешкодою розвитку у сфері сільського господарства на національному ринку є низька обізнаність щодо сучасних способів ведення бізнесу та розуміння важливості інвестицій, майже відсутність фахівців, які могли б надавати послуги з вирощування овочів та передавати свій досвід іншим підприємствам. Саме тому більшості сільськогосподарських підприємств не вистачає знань, як збільшити ефективність бізнесу, інвестувати в інфраструктуру та як співпрацювати з роздрібними мережами [8, с. 148]. Співпраця виробників і постачальників з роздрібними мережами є достатньо важкою в умовах сучасної ринкової економіки, оскільки роздрібні мережі вимагають високої якості доставок і одночасно пропонують співпрацю, засновану на дуже складних і незручних умовах для постачальників. Це також пов'язано з проблемами збутової політики підприємства, оскільки лише деякі сільськогосподарські підприємства можуть гарантувати постійну високу якість поставок.

На ринку овочевої продукції не вистачає відповідних технологій зберігання, оскільки сховища як постачальників, так і роздрібних мереж здебільшого застарілі, то і псування товару неминуче. Низьким є розвиток технологій вирощування, що, відповідно, впливає на якість продукції. В свою чергу, брак овочів високої якості на ринку має місце через низькі можливостей зберігання, застарілі технології вирощування та недосконалу логістичну мережу.

Експертами на ринку фруктів і овочів зазначено, що картопля 2-го класу якості зараз продається як картопля 1-ї категорії, що говорить про низьку якість овочів доступних на ринку в цілому. Роздрібні мережі, що піклуються про свій імідж та про якість товару на свої полицях, інколи не приймають десятками тонн овочеву продукцію, відправляючи її назад до постачальників через незадовільну якість [5, с. 12].

Звісно, деякі макроекономічні фактори, як, наприклад, погодні умови, включаючи дощі навесні та посушливість влітку, можуть як негативно, так й в більш сприятливі роки позитивно впливати на розвиток ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства. Цей фактор неможливо контролювати, багато фермерів втрачають значну частину свого врожаю та коштів. Проте наявність в більшості південних та східних регіонах чорнозему позитивно відзначається на високій врожайності овочів.

Для розвитку роздрібних мереж важливою є співпраця за безготівковим розрахунком, що зазвичай обумовлено в договорах, проте в сучасних умовах навіть найбільші постачальники намагаються змінювати умови заново підписаних договорів, щоб отримувати передоплату замість відстрочки платежу, оскільки на розвиток своєї діяльності постачальникам необхідно інвестувати кошти в майбутні врожаї, закуповуючи насіння та реорганізовуючи технології [4, с. 92]. З іншого ж боку, підприємства, що вирощують овочі, отримують оплату як мінімум через 18 днів відстрочки, що часто порушує терміни, зазначені в договорі, відповідно, виробник повинен відкласти реінвестування грошей і обмежити висаджування овочів.

Для виробника, що повинен самостійно поставляти свій товар до роздрібних мереж або в розподільні центри, логістика стає дуже дорогою. Експерти на ринку фруктів і овочів стверджують, що до великих втрат призводить недбале відношення роздрібних мереж щодо логістики, оскільки трапляються ситуації, коли виробництво розташоване в Микола-

єві, розподільний центр роздрібної мережі – у Дніпропетровську, але потім вони відправляють овочі назад до Миколаєва, що говорить про недосконало організований логістичний підхід [5, с. 37]. Представників роздрібних мереж не цікавлять втрати постачальників, що призводить до подорожчання продукції, яка стає менш доступною для споживача. Як наслідок, вже споживач в сучасних українських умовах вимушений здійсняти покупки рідше або обирати продукцію нижчої якості. Все це є взаємопов'язаними факторами, і навіть для національної економіки важливо, щоб ці проблеми, які спочатку можуть здаватися незначними, були вирішені.

Тенденції обирання споживачем роздрібних мереж постійно зростають, проте дійсно велика кількість овочів продається на ринках під відкритим небом, де споживач може вибрати кожну одиницю продукції окремо, де овочі не упаковані та іноді й якість вища. Роздрібні мережі не володіють достатніми потужностями зі зберігання. Низька якість продукції, що пропонується в супермаркетах, також є результатом, зокрема, поганих умов зберігання овочів на полицях. Експертами на ринку фруктів і овочів зазначено, що в роздробі картопля упаковується у великі коробки та ящики, з яких він продається кінцевому споживачеві. Залишки поганої якості становлять від 5 до 15%, а їх вартість вираховується з грошей, які повинні бути виплачені виробнику. Процедура повернення залишків продукції поганої якості віднімає час та кошти, оскільки виробник зобов'язаний направити свого фахівця в роздрібну мережу, і, як результат, з'являються додаткові витрати [6, с. 44].

Роздрібні мережі в Україні зосереджені на одержанні вигоди із інших, додаткових товарів, а не з продажу овочів, що негативно впливає на представників ринку овочевої продукції, який є складовою аграрного сектора національного господарства. Тим паче що високий рівень корупції впливає на конкурентоспроможність на ринку. Експерти на ринку фруктів і овочів стверджують, що постачальники пропонують хабарі менеджерам з закупівель, працюючим в роздрібних мережах. Менеджерам з закупівель пропонуються гроші за покупку за вищою ціною. В результаті кінцева ціна в супермаркетах не конкурентоспроможна або нижче націнка, тому мережа заробляє менше [5, с. 39–40].

З боку держави має місце брак фінансування та юридичної підтримки з питань співпраці виробників-постачальників з роздрібними мережами, а також складнощі із забезпеченням кредитів на розвиток в банках.

Отже основними перешкодами розвитку ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства є:

– відсутність регулювання задовільної комунікації та порозуміння між роздрібними мережами та постачальниками щодо умов співпраці, яке б призвело до взаємної вигоди;

– низький рівень інфраструктури, включаючи недостатню кількість потужностей зі зберігання, нерозвинені технології вирощування та транспортування. Це призводить до зменшення кількості овочів високої якості, доступних на ринку;

– низьке використання сучасних технологій виробництва, збирання врожаю, реалізації продукції, маркетингу. Постачальники не хочуть інвестувати в потужності зі зберігання і технологічні поліпшення в цілому, низький рівень застосування повного спектру сучасних технологій управління фермерським господарством;

– високий рівень корупції, що впливає на конкурентоспроможність ринку, в результаті чого кінцева вартість продукції неконкурентоспроможна, або нижче націнка, що знижує прибуток мережі;

– нестача фахівців у сфері сільськогосподарського бізнесу в цілому;

– низький рівень зростання організацій і мереж, дуже фрагментарна структура ринку;

– відносно низька якість продукції, що пропонується роздрібними мережами.

Звісно, існують і позитивні сторони функціонування всього ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства. Наприклад, незважаючи на складність ведення діяльності підприємств, що вирощують овочі, з роздрібними мережами, останні вважаються найнадійнішими бізнес-партнерами. Вони вимагають високу якість продукції і водночас замовляють велику кількість продукції. Крім того, в порівнянні з оптовиками з ринків під відкритим небом виробники можуть отримати більший прибуток, безпосередньо працюючи з роздрібними мережами. Покупки в супермаркетах зручніші для споживача завдяки доступності широкого асортименту продукції, розвиненій інфраструктурі, довгому робочому дню, можливістю оплати кредитною картою, паркувальним зонам та іншим доступним послугам, що є важливими факторами, особливо для жителів великих міст. На думку експертів, останні кілька років репутація ринків під відкритим небом і базарів постійно падає, особливо у великих містах, і, як результат, зростає популярність супермаркетів. Ця тенденція помітно посилюється [6, с. 17–18]. Супермаркети пропонують упаковані і миті овочі, різних форм і розмірів для різних кулінарних потреб, а, отже, у споживача є більш широкий вибір в залежності від потреб і вимог.

Розуміння і вимоги споживачів щодо якості та використання різних видів овочів посилюється, і в точках продажу пропонується більш різноманітна продукція. Завдяки посиленню розвитку співробітництва між роздрібними мережами, посередниками і виробниками якість овочів, що продаються в супермаркетах, зможе поліпшитися, звісно, за умови інвесту-

вання у розвиток інфраструктури та потужності зі зберігання.

Невід'ємним для розвитку всього ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства є розгляд найважливіших питань щодо логістики і транспортування, переговорного процесу, умов оплати, більш сильної державної підтримки щодо вимог до якості, сприяння щодо забезпечення банківських кредитів.

Висновки. Існує багато факторів взаємного впливу розвитку ринку овочевої продукції та аграрного сектору національного господарства, а особливо діяльності сільськогосподарських підприємств та роздрібних мереж в умовах національної економіки. Важливими є також фактори мікро- та макросередовища сільськогосподарських підприємств, що функціонують в аграрному секторі, завдяки розгляду та розумінню яких може стати більш ефективною їх діяльність на ринку овочевої продукції. Практичні аспекти щодо визначення взаємного впливу розвитку ринку овочевої продукції на аграрний сектор національного господарства хоча й є актуальними питаннями в економіці, проте недостатньо обґрунтовані в вітчизняних наукових роботах, тому було проаналізовано тенденції та перешкоди розвитку ринку овочевої продукції як складової аграрного сектору національного господарства. Визначено, що основними проблемами для вирішення є питання щодо логістики і транспортування, переговорного процесу, умов оплати, більш сильної державної підтримки щодо вимог до якості, сприяння щодо забезпечення банківських кредитів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурковська А.В. Ринку аграрної продукції – належний маркетинг / А.В. Бурковська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2004. – № 4 (28). – С. 77–84.
2. Горяев И.П. Основы маркетинга в агропромышленном комплексе / И.П. Горяев. – М.: Академия, 2004. – 331 с.
3. Дмитрійчук Г.П. Маркетинг овочевої продукції / Г.П. Дмитрійчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я: зб. наук. праць. – Миколаїв: Миколаївський державний аграрний університет, 2003. – Вип. 2 (26). – Т. 2. – С. 93–101.
4. Дудар Т.Г. Організаційно-економічні засади формування і розвитку системи агромаркетингу / Т.Г. Дудар // Економіка АПК. – 2005. – № 10. – С. 90–94.
5. Запорожець О. М. Огляд ринку свіжої плодово-овочевої продукції в Україні / О.М. Запорожець. – К.: PMR Consulting, – 2012. – 72 с.
6. Рибалко Ф.А. Стан та вплив діяльності роздрібних мереж на національну економіку / Ф.А. Рибалко. – К.: IFC, 2014. – 54 с.
7. Стентон У.Д. Управління продажами / У.Д. Стентон. – М.: ВД »Гребенніков», 2004. – 699 с.
8. Чухрай Н.М. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві: [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Н.М. Чухрай. – К.: Кондор, 2006. – 397 с.

УДК 330.101

Холявко Н.І.
кандидат економічних наук, доцент
Навчально-наукового інституту економіки
Чернігівського національного технологічного університету

Шестаковська Т.Л.
кандидат економічних наук
Навчально-наукового інституту економіки
Чернігівського національного технологічного університету

УНІВЕРСИТЕТСЬКА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ

UNIVERSITIES' INNOVATIVE ACTIVITY AS A COUNTRY'S ECONOMIC SECURITY FACTOR

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено роль сектору вищої освіти в посиленні економічної безпеки країни. Авторами проаналізовано специфіку впливу сучасних університетів на інноваційний розвиток національної економіки через призму диверсифікованих напрямів їх діяльності. Особливий акцент зроблено на важливості активізації інноваційних складових у комплексі функцій вищих навчальних закладів.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, університет, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, економічна безпека.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована роль сектора высшего образования в усилении экономической безопасности страны. Авторами проанализирована специфика воздействия современных университетов на инновационное развитие национальной экономики через призму диверсифицированных направлений их деятельности. Особый акцент сделан на важности активизации инновационных составляющих в комплексе функций высших учебных заведений.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, университет, инновационная деятельность, инновационное развитие, экономическая безопасность.

ANNOTATION

The authors research the higher education sector influence on the country's economic security enhancing. The author analyzes the universities impacts on the innovative development of the national economy through the prism of diversified activities. Especial accent is put on the activization of innovative components in the higher education institutions functions.

Keywords: higher educational institution, university, innovative activity, innovative development, economic security.

Постановка проблеми. Протягом останніх років стрімко актуалізуються проблеми забезпечення економічної безпеки країни. Економічні інтереси, зосереджені на векторах досягнення економічного суверенітету, удосконалення механізмів державного регулювання економіки, сприяння економічному зростанню, підвищенню рівня життя населення та оптимізації й розвитку міжнародних економічних відносин, зазнають впливу низки факторів або явищ, що можуть стикатись із загрозами з точки зору досягнення вищезазначених цілей. Такими загрозами, зокрема, є: скорочення валового внутрішнього продукту, зниження рівня інвестиційної й інноваційної активності, нестабільність правового регулювання економіки, підвищення кредитних ризиків, зростання державного боргу, застарілість матеріально-технічної бази й інфраструктури, переважно сировинний характер експорту, тінізація економіки тощо.

Потенційно дієві важелі посилення економічної безпеки країни сконцентровані в секторі вищої освіти, що виявляються як синергетичний ефект від взаємоузгодженого і єдиноорієнтованого співробітництва вищих навчальних закладів із державними та бізнес-структурами. Потенціал сучасних університетів, що розкривається та збагачується у ході реалізації навчально-методичної, виховної, науково-дослідної, фінансово-господарської й інноваційної діяльності, включаючи професорсько-викладацький і студентський склад навчального закладу, спроможний створювати передумови та сприяти досягненню і стабілізації стану економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У контексті сучасних проблем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України особливий науковий інтерес викликають аспекти забезпечення безпеки національної економіки. Підняті в даній статті проблеми є об'єктом дослідження низки вітчизняних та іноземних учених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поряд із цим подальшого наукового опрацювання потребують питання активізації потенціалу всіх суб'єктів національної економіки за вектором забезпечення економічної безпеки, а саме потенціалу сектору вищої освіти країни.

Мета статті полягає у визначенні напрямків активізації ролі та внеску вищої освіти в забезпечення економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважну більшість загроз економічній безпеці країни можна мінімізувати шляхом активізації розвитку національної економіки на інноваційних засадах. Підвищення рівня інноваційної активності сприяє модернізації економіки, поступовому підвищенню рівня валового

внутрішнього продукту, посиленню економічного суверенітету, нарощенню темпів економічного зростання та підвищенню рівня життя населення. Особливого значення у даному ракурсі набувають сучасні вищі навчальні заклади. Відповідно до результатів наукових досліджень у сфері економіки освіти, однією із ключових тенденцій становлення і функціонування провідних університетів світу та глобального освітнього середовища в цілому є розвиток інноваційної діяльності. Виступаючи сьогодні повноправними суб'єктами економічних відносин, заклади вищої освіти спроможні закласти й укріпити фундамент інноваційного розвитку національної економіки шляхом поступального, оптимізованого та виваженого впровадження інновацій за диверсифікованими напрямами своєї діяльності.

Основний вид діяльності вищих навчальних закладів – навчально-методична і навчально-виховна робота. З позицій впливу на забезпечення сталості стану економічної безпеки слід відзначити, що за даним вектором університети:

– по-перше, впроваджують інновації в навчально-виховний процес, сприяючи таким чином оновленню університетської освіти відповідно до розвитку науково-технічного прогресу;

– по-друге, регулярно оновлюють навчально-методичні матеріали, посилаючи їх інноваційну спрямованість і складові, наближуючи таким чином університетську освіту до поточних вимог реального сектору економіки, що характеризується високим ступенем гнучкості та динамічності;

– по-третє, у ході реалізації навчального процесу сприяють формуванню у майбутніх фахівців знань, умінь і навичок оперативної та ефективної адаптації до інноваційних технологій, техніки, методів, способів і підходів до організації бізнесу в сучасних умовах мінливості екзогенного середовища, що у своїй сукупності визначає рівень інноваційної культури суспільства в цілому.

В аналізованому контексті важливо зазначити, що інноваційний розвиток національної економіки вагомим чином визначається і ґрунтується на обсягах підготовки вищими навчальними закладами висококваліфікованих фахівців технічних спеціальностей. Особливо актуальними при цьому є питання кадрового забезпечення літакобудівельної галузі, агропромислового комплексу та ІТ-сфери.

Отже, навчально-методичну діяльність вищих навчальних закладів орієнтовано, з-поміж усього іншого, на реалізацію заходів з підвищення рівня інноваційної культури суспільства, сприйнятливості майбутніх фахівців до інновацій, створення сприятливих умов для генерування інноваційних ідей, надання навичок з розробки й імплементації інноваційних проектів. У підсумку це чинить суттєвий вплив на рівень інноваційної активності, обсяги впровадження інноваційних технологій, виробництва інноваційної продукції, призводячи до зростання частки інноваційно активних підприємств та підвищення ділової активності в країні. Іншими словами, випускники вищих навчальних закладів як майбутні кадри в межах національної економіки виявляються більш схильними і спроможними до інноваційної діяльності, що на макрорівні можна розглядати в якості вагомого імпульсу інноваційного розвитку національної економіки.

Вагомим фактором інноваційної діяльності вищих навчальних закладів є ефективність їх фінансово-господарської діяльності. Диверсифікація джерел фінансування, активізація притоку інвестицій з іноземного та підприємницького секторів на сьогоднішній день низкою науковців і практиків розглядається в якості основних перспектив розвитку університетів, у тому числі на інноваційних засадах [1]. Ініціація та реалізація інноваційних ідей зазвичай є достатньо вартісною діяльністю, що обґрунтовується необхідністю не лише оплати праці висококваліфікованих кадрів, а й оновленням матеріально-технічного забезпечення та інноваційної інфраструктури вищих навчальних закладів.

Об'єктивно нерозривний зв'язок існує між інноваційним розвитком та науково-дослідною і науково-технічною діяльністю, що реалізується вищими навчальними закладами. У переважній більшості випадків саме результати науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт фундаментного і прикладного характеру в уні0верситетах виявляються основою розвитку інноваційних видів діяльності [2]. Створені в ході науково-дослідної роботи винаходи патентуються та можуть бути реалізованими вченими у формі ліцензій. Комерціалізація результатів наукових досліджень забезпечує, з одного боку, надходження до бюджету університету, а з іншого – оновлення технологій, методів і способів організації, управління бізнесом, удосконалення виробничого процесу, зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції і т. ін. Останнє впливає на рівень конкурентоспроможності продукції національного виробництва як на внутрішньому, так і на світовому ринку. Підвищення попиту сектору «закордон» на вітчизняні товари зміцнює позиції країни на світових ринках готової продукції.

Розвиток вищим навчальним закладом у майбутніх фахівців навичок та умінь здійснення наукових досліджень, розробки та впровадження інноваційних проектів сприяє якісній зміні підходів до менеджменту персоналу з метою підвищення продуктивності праці кадрів [3]. Завдяки підготовці в стінах університетів студентів, здатних до інноваційного мислення і спроможних адекватно оцінювати потенційну ефективність від впровадження інновацій, створюються передумови підвищення інноваційної активності тих підприємств, на яких вони працевлаштовуються після завершення вищого навчального закладу, а також сприяє скороченню часового лагу між

фазами ініціації та практичного впровадження інновацій у практику господарювання економічних суб'єктів. Як свідчать офіційні дані Державної служби статистики України, питання інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств, обсягів впровадження інноваційних технологій та реалізації інноваційної продукції залишаються достатньо складними для України (табл. 1). Все вищевикладене впливає на позиції України у світових рейтингах, рівень визнання на міжнародній арені, структуру й обсяги експортно-імпортних операцій (перспективно – змінюючи переважно сировинний характер експорту).

Таблиця 1

Основні показники розвитку інноваційної діяльності в Україні [4]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	15323	9,4
2001	14,3	1421	19484	6,8
2002	14,6	1142	22847	7,0
2003	11,5	1482	7416	5,6
2004	10,0	1727	3978	5,8
2005	8,2	1808	3152	6,5
2006	10,0	1145	2408	6,7
2007	11,5	1419	2526	6,7
2008	10,8	1647	2446	5,9
2009	10,7	1893	2685	4,8
2010	11,5	2043	2408	3,8
2011	12,8	2510	3238	3,8
2012	13,6	2188	3403	3,3
2013	13,6	1576	3138	3,3
2014	12,1	1743	3661	2,5

Джерело: складено на основі [4]

На нашу думку, достатньо ефективним і перспективним напрямом активізації інноваційного розвитку національної економіки є подальше поглиблення співробітництва секторів вищої освіти та бізнесу. Розвиток відносин у рамках так званого «трикутника знань» сприятиме скороченню тривалості життєвого циклу інновацій та інноваційних проектів завдяки розширенню й відкриттю доступу підприємців до новітніх винаходів і новаторських ідей науковців вищих навчальних закладів. Важливість вищезазначеного з точки зору забезпечення економічної безпеки країни обґрунтовується тим, що в сучасних умовах господарювання при зростаючій глобалізації світогосподарських відносин та розбудові економіки знань конкурентоспроможною може бути лише країна з високим ступенем інноваційної спрямованості, інноваційної сприятливості та інноваційної культури. Досягнення останнього неодмінно вимагає зближення, оптимізації та узгодження діяльності закладів вищої освіти та бізнес-структур країни за умови організації належної державної підтримки.

У даному напрямі криються достатньо вагомі резерви посилення економічної безпеки країни, що пояснюється великою кількістю вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації та накопиченим у їх стінах суттєвим потенціалом науковців, викладачів і студентів. Дана теза наочно продемонстрована на рис. 1 та відповідними офіційними даними Державної служби статистики України.

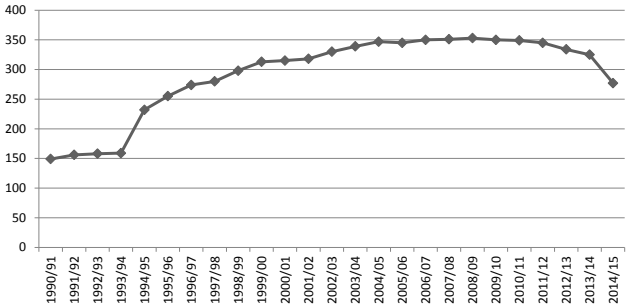


Рис. 1. Динаміка чисельності вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації [4]

Причому надалі інтелектуальний та потенційно інноваційний потенціал університетів тільки посилюватиметься з огляду на нарощення обсягів підготовки студентів і випуску фахівців закладами вищої освіти (рис. 2).

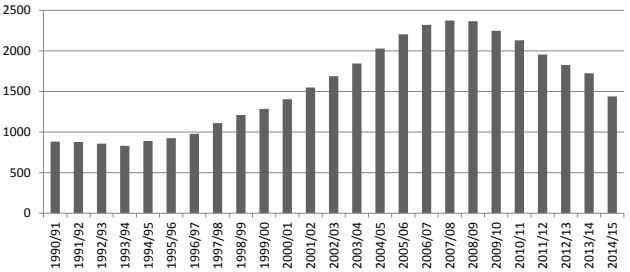


Рис. 2. Динаміка обсягів студентського контингенту вищих навчальних закладів III–IV рівнів акредитації [4]

Висновки. Таким чином, інноваційний потенціал вищих навчальних закладів України залишається недостатньо реалізованим за вектором сприяння посиленню економічної безпеки країни. Цілком виваженою і доцільною є активізація на загальнодержавному рівні інноваційного розвитку національної економіки, у тому числі шляхом надання державної підтримки та створення сприятливих умов для розвитку інноваційної діяльності у секторі вищої освіти. Важливість останнього обґрунтовується тим фактом, що аспекти й елементи інноваційності простежуються при виконанні сучасними університетами низки своїх функцій: від розвитку у студентів інноваційного мислення в ході

навчально-виховного процесу до формування практичних навичок інноваційної діяльності за посередництва спільного виконання студентами та викладачами науково-дослідних робіт та інноваційних проектів.

Вплив сектору вищої освіти на економічну безпеку країни найбільш яскраво простежується крізь призму інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, не обмежуючись при цьому виключно підготовкою фахівців технічного профілю, потребу в яких відчувають внутрішній національний ринок праці і національна економіка. Потенційно вагомий вплив університети спроможні чинити на інноваційний розвиток національної економіки, активізуючи процеси комерціалізації інноваційних результатів науково-дослідних робіт учених. Сприяння розвитку інноваційної діяльності в країні закладає вагомі передумови розвитку інноваційної культури в суспільстві, що визначає рівень інноваційної активності промислових підприємств та інноваційної сприйнятливості й адаптивності бізнесу та працівників зокрема. З огляду на ключові тенденції розвитку економік провідних країн світу в сучасних умовах господарювання саме інноваційна діяльність є одним із головних пріоритетів розвитку національної економіки, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва та, відповідно, посилення економічної безпеки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каленюк І.С. Інтеграція вищої освіти України в європейський та світовий освітній простір: економічний вимір: [монографія] / [І.С. Каленюк, О.І. Гонта, М.П. Вербовий, Н.І. Холявко]; за заг. ред. д. е. н., проф. І.С. Каленюк. – Чернігів: Деснянська правда, 2011. – 165 с.
2. Освітній імператив суспільного розвитку: [монографія] / [І.С. Каленюк, О.І. Гонта, Н.І. Холявко, О.С. Сакун, О.П. Демченко, А.А. Дьякон, Л.І. Цимбал]; за заг. ред. д.е.н., проф. І.С. Каленюк. – Чернігів: ЧДІЕУ, 20144. – 172 с.
3. Асаул А.Н. Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики / А.Н. Асаул, Б.М. Капаров; под ред. д. э. н, проф. А. Н. Асаула. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 280 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.43(477)

Цибуляк В.Я.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу економіки
і політики аграрних перетворень
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України

ДЕРЕГУЛЯЦІЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ СІЛЬСЬКИХ ЖИТЕЛІВ

DEREGULATION OF ADMINISTRATIVE SERVICES FOR RURAL POPULATION

АНОТАЦІЯ

Серйозними перепонами активізації економічного розвитку в Україні, у тому числі в сільській місцевості, є громіздкість дозвільних процедур, непрозорість ведення підприємницької діяльності, які стали причинами недовіри. У результаті трансформаційних процесів інституційної системи сільського розвитку почуття недовіри в селян зросло. Дієвим механізмом на шляху подолання проблем недовіри є система інформування сільського населення про стан справ у країні в цілому й на селі зокрема.

Ключові слова: дерегуляція, сільський розвиток, адміністративна реформа, електронне врядування, адміністративні послуги, державне управління, органи державної влади, сільські жителі.

АННОТАЦИЯ

Серьезными преградами активизации экономического развития в Украине, в том числе в сельской местности, являются громоздкость разрешительных процедур, непрозрачность ведения предпринимательской деятельности, что стало причинами недоверия. В результате трансформационных процессов институциональной системы сельского развития чувства недоверия у крестьян возросло. Действенным механизмом на пути преодоления проблем недоверия является система информирования сельского населения о состоянии дел в стране в целом и на селе в частности.

Ключевые слова: дерегуляция, сельское развитие, административная реформа, электронное управление, административные услуги, государственное управление, органы государственной власти, сельские жители.

ANNOTATION

A serious obstacle in activating economic development in Ukraine and in rural area as well is represented by cumbersomeness of licensing procedures, non-transparency of entrepreneurial activity, which turned to be a reason for distrust. Because of transformation processes of rural development institutional system a feeling of distrust of rural population has only been intensified. A system for notifying rural population on current state of affairs nationwide and in rural area, in particular, is a viable mechanism towards overcoming distrust matters.

Keywords: deregulation, rural development, administrative reform, e-governance, administrative services, government control, state authorities, and rural population.

Постановка проблеми. Дерегуляція – це процес повного або часткового зниження рівня регуляції тією чи іншою мірою регульованих систем, спрямований на підвищення ефективності функціонування цих систем. Певною мірою дерегуляція є зворотним процесом до регуляції. В економічній літературі є різні підходи щодо трактування ефективності дерегуляції економічних процесів, які загалом можна об'єднати у чотири групи: ліберально-консервативну, соціал-демократичну, центристську і марксистську [2, с. 34]. Сьогодні проблема дерегуляції є однією із надважливих для подальшого управління розвитком економіки як національного рівня, так і локального зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Представники ліберально-консервативної інтерпретації дерегуляційних процесів (А. Маршалл, Дж. Міль, В. Ойкен, В. Петті, М. Портер, А. Сміт) вважають, що дерегуляція тільки позитивно впливає на функціонування економічних систем. Натомість вчені соціал-демократичної течії (А. Гранберг, В. Гребенніков, Е.Дж. Долан, Д. Ліндсей, О. Пчелінцев, С. Шаталін, Й. Шумпетер та ін.) розглядають дерегуляційні процеси як такі, що здебільшого негативно діють на розвиток економіки. Зваженішою є позиція прихильників центристської концепції (Р. Барр, С. Брю, Р. Дорнбуш, К. Макконнел, Н. Менкью, Д. Рубінфельд, П. Самуельсон, С. Фішер та ін.), які трактують дерегуляцію як таку, що впливає на економічну діяльність позитивно і негативно. Прибічники марксистської версії (С. Мочерний, Ш. Хошимура, В. Черковець та ін.) вкрай негативно оцінюють дерегуляційні процеси, а національну економічну систему розвинутого типу гіпотетично розглядають як таку, що має лише один суспільний сектор без будь-яких елементів приватного.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З метою поліпшення доступу сільського населення до формування політики сільського розвитку та подолання бар'єрів на шляху врахування ініціатив сільських мешканців при розподілі ресурсів на реалізацію програм сільського розвитку необхідно запровадити систему управління на базі новітніх технологій.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхи вдосконалення інституційних засад управління сільським розвитком, базуючись на організації державного управління з використанням сучасних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дерегуляція сільської економіки – це обмеження державного втручання у діяльність сільськогосподарських підприємств та підприємців шляхом проведення організаційно-правових, адміністративних та економічних заходів. Складовими процесу дерегуляції сільської економіки є [4]:

– усунення адміністративних, економічних та організаційних перешкод, які стримують ство-

рення і розвиток сільськогосподарських підприємств, їхню ефективну економічну діяльність;

– спрощення процедури реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності та ліцензування на селі;

– проведення адміністративної реформи (скорочення кількості державних органів, зміна їхніх функцій, удосконалення системи управління економікою села, її дієвість і результативність, децентралізація і розвиток місцевого самоврядування тощо);

– припинення зловживань, свавілля і корумпованості державного апарату.

Запровадження ринкової системи управління сільським розвитком та селом потребує паралельного розширення ринкового саморегулювання економіки села і звуження її урядового регулювання. Це об'єктивна необхідність – витіснення адміністративних методів управління селом, які є суб'єктивними, неточними, помилковими, діють поза ринковими мотиваціями. Замість них повинні діяти непрямі методи урядового регулювання сільського розвитку, що посилюють дію ринкової системи і доповнюють саморегулювальні механізми на селі.

Існують декілька типів дерегуляційної ефективності управління сільським розвитком [3, с. 7]:

1) економічна – відображає вплив дерегуляції на ефективність функціонування економічної сфери господарських систем на селі. Визначається як співвідношення економічного дерегуляційного ефекту і масштабів дерегуляції;

2) соціальна – відображає вплив дерегуляції на ефективність функціонування соціальної сфери господарських систем села. Визначається як співвідношення соціального дерегуляційного ефекту і відповідних масштабів дерегуляції;

3) духовна – відображає вплив дерегуляції на ефективність функціонування духовної сфери господарських систем на селі. Визначається як співвідношення духовного дерегуляційного ефекту і відповідних масштабів дерегуляції.

Аналізуючи економічні ефекти дерегуляції тих чи інших економічних систем сільського розвитку, виділяють реальний і номінальний їх вплив і відповідно визначають величину цього впливу [3, с. 6–7]. Номінально (на даний момент часу і разом з дією інших факторів) вплив дерегуляції на сучасний сільський розвиток є негативним: тотальна дерегуляція призвела як до зменшення обсягів виробництва, так і до зростання рівня економічних витрат, хоча саме в економічних витратах повинен полягати її позитивний вплив. Однак цей негативний економічний ефект дерегуляції є не стільки власне ефектом дерегуляції, скільки ефектом детенсифікації економічних процесів на селі. Інакше кажучи, процеси детенсифікації посилюють негативний економічний ефект перегулювання і створюють ілюзію, що ці процеси на функціонування економіки села позитивно не впливають. Зокрема, варто згадати не тільки катастрофічний стан справ, але й вказати на конкретні місця: оподаткування, реєстрацію, нестабільність законодавства, перевірки, бюрократична дозвільна практика (замість скасованих ліцензій з'являлися обов'язкові сертифікації на сільськогосподарську продукцію).

Проблемними напрямами дерегуляції у сфері аграрного і сільського розвитку є:

1) невідповідність організаційної структури аграрного виробництва вимогам захисту економічної конкуренції на засадах рівності суб'єктів господарювання;

2) відсутність законодавчого унормування «правил гри» на ринку сільськогосподарських земель обумовлює стихійність, обезземелення селян, корумпованість й інші негативні процеси у сфері обігу угідь та складність процедури передачі земельних ділянок (паїв) в оренду і усунення дрібних землевласників від участі у функціонуванні локальних ринків оренди та від контролю за корупційними діями із землею;

3) структура аграрної продукції, виробленої агрохолдингами та іншими сільськогосподарськими підприємствами, визначається зовнішнім попитом сировинного характеру при ігноруванні потреб продовольчого ринку і соціально-економічного розвитку аграрного сектора;

4) відсутність доступної для виробників сільськогосподарської продукції систем кредитування;

5) недоступність до державної підтримки сільського господарства заходами «жовтої скриньки»;

6) рух деяких податкових та інших платежів, що стосуються сільської економіки, до органів центральної або регіональної влади;

7) обмеженість доступу особистих селянських господарств до ринкових механізмів функціонування аграрного сектора та дискримінація малих і середніх виробників сільськогосподарської продукції у агропродовольчих ланцюгах доданої вартості;

8) відсутність державного регулювання взаємопов'язаності розвитку сільського господарства і села;

9) відстороненість органів місцевого самоврядування від вирішення питань у сфері земельних відносин, відсутність прав розпорядження місцевими ресурсами в межах своєї території та, як наслідок, слабка економічна база локального розвитку на селі;

10) реформування місцевого самоврядування, орієнтуючи загалом на децентралізацію влади на користь місцевого самоврядування, не забезпечує адекватної децентралізації для сільських громад, які увійдуть в об'єднану «громаду» (сільські громади низового рівня залишаються без законодавчого унормування їхніх прав і можливостей щодо розвитку, гарантування забезпечення умов їхньої життєдіяльності, хоча б на мінімальному рівні; не урегульовані організаційно-економічні механізми, які б дозволяли місцевим сільським громадам активно включатися у процес забезпечення локального сільського розвитку).

Однак реально дерегуляція економічних процесів на селі може впливати на функціонування сільської економічної системи загалом як позитивно, так і негативно. Позитивно вона впливає лише до певного рівня свого розвитку, після чого цей вплив спочатку стає нульовим, а потім негативним.

Дія процесів дерегулювання на економічні процеси на селі та її реальна ефективність залежить насамперед від обсягів дерегуляції. На ефективність дерегуляції впливає низка факторів: початковий рівень регуляції; формаційний тип систем; ринковий тип систем (конкурентні, квазіконкурентні, квазімонополістичні, монополістичні); функціональний тип систем (економічні, соціальні, духовні); фактор часу (короткотривалий, довготривалий, гіпердовготривалий тощо) [2, с. 35–36].

Наприклад, забезпечити максимальну дерегуляцію аграрного сектора можливо також за умови прийняття законопроекту, що дозволить зменшити кількість документів дозвільного характеру [9]. Зокрема, скасуються обов'язкові сертифікати якості зерна, елеваторів. В цілому за 2013 р. українські аграрії витратили на отримання сертифіката якості зерна близько 140 млн. дол. [1]. Це в той час, коли майже ніде в світі такого документа взагалі не існує.

Але на успіх навряд чи можна розраховувати без відновлення деяких критично важливих загальних інституційних моментів. Це актуальне всюди, а особливо в Україні, де держава має надто низьку якість урядування, а суспільство надто толерантно ставиться до такого роду зловживань. Тому застосування преференцій, принаймні за наших умов, приносить більше шкоди, ніж користі. Тож єдине, що може реально зробити держава для малого бізнесу, – це «не заважати» (laissez faire), тобто по можливості усунути адміністративні та регуляторні бар'єри для започаткування та розвитку підприємств на селі. Саме це мається на увазі під дерегуляцією. Зазвичай, вона зводиться до спрощення процедур та усунення зайвих вимог на законодавчому рівні як для сільського бізнесу, так і для пересічного місцевого жителя.

Реальне, а не декларативне забезпечення можливості для пересічного жителя села особисто брати участь у процесах управління місцевими справами – це якісний стрибок у психології людей: від тактики пасивного спостереження за роботою самоврядних структур аж до реального включення у процес управління територіальними громадами. Досвід сусідніх країн, які є членами ЄС, переконливо свідчить на користь залучення населення до створення інституційних механізмів формування та реалізації життєво важливих для конкретної громади завдань, до контролю їх виконання, підтримки та всебічного заохочення самоврядних ініціатив людей.

Залучення сільських мешканців до управління сільським розвитком – це складний і довготривалий процес, який може бути успішним лише за умов підтримки і розвитку соціальної активності, суспільної свідомості та інформованості місцевого населення з тих чи інших питань сьогодення [7, с. 5]. Цей процес пов'язаний із налагодженням прямих зв'язків між низовим рівнем (сільськими громадами) та вищими рівнями управління. Специфіка сільських територій, їхня просторова розосередженість, дисперсія сільських громад вимагають нетрадиційних рішень у формуванні двосторонніх зв'язків. Дієвим механізмом установлення таких зв'язків, як свідчить досвід провідних країн світу, є електронне врядування.

Електронне врядування – це інституційний механізм у системі організації сільського розвитку, який реалізується державними органами в умовах становлення глобального інформаційного простору. З одного боку, він забезпечує взаємопроникнення інституційних культур, зміну традиційних форм життя громади, насамперед у сфері повсякденності, з іншого – сприяє формуванню адаптаційних захисних механізмів сільських громад перед загрозою глобальної уніфікації.

Визначення реального стану функціонування інформаційного простору на селі доцільне шляхом дослідження сільської громади, оскільки дає можливість у кількісних і якісних вимірах оцінити поінформованість щодо процесів, які відбуваються в державі та в її первинних осередках – сільських територіях. Це допомагає об'єктивно проаналізувати ситуацію, оцінити реакцію населення на дії інституційних структур.

Відстеження тенденцій у змінах поглядів сільського населення в час трансформацій набуває особливого значення. Відсутність інформації про те, які фактори сприймаються сільським населенням, а які нівелюються, призводить до помилкових рішень і в результаті може викликати соціальні конфлікти між сільськими жителями і владою чи окремими соціальними групами.

Розвиток інформаційного суспільства на селі, зумовлений збільшенням впливу інформаційного чинника, актуалізує роль держави у трансформаційних процесах [5]. Це спричинено складністю процесу переходу до суспільства нового типу та необхідністю залучення до нього широкої громадськості. У цьому контексті особлива роль належить державній інформаційній політиці як регуляторному чиннику формування інформаційного простору сільських територій.

Терміни «е-уряд» (e-government) і «е-врядування» (e-governmance) стали популярними в останні 20 років минулого століття, вживаючи їх для позначення процесів модернізації відносин держави й суспільства, пов'язаних з інформатизацією та інтернетизацією системи влади [6]. Визначень цього терміна багато, оскільки кожне акцентує увагу лише на певних функціях електронних методів управління сільським розвитком. Проте головна його ідея, на нашу думку, зводиться до сприяння поліпшенню ефективності місцевого самоврядування.

Інституалізація процесів електронного урядування в Україні, зокрема на сільських територіях, пов'язана з новими механізмами і напрямами впливу нових форм організації взаємодії органів влади з місцевим населенням (споживачами державних послуг) на якість державного управління і суспільну цінність, із необхідністю усвідомлення функціональних характеристик інформаційних технологій. Зокрема, вони можуть (рис. 1):

1) полегшити контакти селян з місцевими владними інститутами;

2) надати можливість місцевим органам влади пропонувати послуги сільському населенню й інформацію за допомогою нових засобів комунікації;

3) посилити зв'язок між різними державними службами, щоб представники державних установ не вимагали від тих, хто до них звертається, одну й ту ж саму інформацію;

4) забезпечити кращий доступ до інформації, аби робота з сільськими жителями велася ефективніше і приносила більшу користь.

Електронний уряд – це такий спосіб організації роботи державної влади, який дозволяє сільським громадам безперервно тісно взаємодіяти з державними органами з метою гнучкого реагування на потреби села [8, с. 124]. Політика щодо інформатизації електронних послуг повинна здійснюватися поступово і втілюватися в стратегіях, програмах, планах дій, концепціях сільського розвитку.

Розвиток та інтернетизація управління селом підвищуватиме ефективність роботи владної системи, сприятиме відкритості інститутів влади, що забезпечить демократизацію відносин між владою і суспільством; реалізація інформаційних прав і свобод селян приведе до зростання довіри до влади. Система е-врядування стає одним із вагомих чинників побудови ефективної сільської громади. У сучасному інституційному середовищі управління сільським розвитком практично неможливе без е-уряду та е-врядування. Це зумовлено становленням інформаційного суспільства, яке вимагає відповідної організації управління ним. Вважаємо, що вітчизняному інституційному середовищу слід сконцентруватися на тому, як можна використовувати на селі сучасні інформаційно-комунікаційні технології для взаємодії з органами державної влади та управління у сфері адміністративних послуг, а також на тому, як спрямовувати сільське населення на усвідомлення того, що кожна людина отримає

Рис. 1. Механізми і напрями впливу нових форм організації взаємодії органів державної влади зі споживачами державних послуг на якість державного управління і суспільну цінність [10]

позитив від скорочення дистанції в системі взаємодії «влада – селянин».

Водночас залучення до нових механізмів надання адміністративних послуг потребуватиме від державних службовців підвищення кваліфікації та відповідного навчання. Слід зауважити, що електронне управління сільським розвитком – більше ніж просто технологічно модернізовані або підключені до Інтернету державні служби. Шлях до системи е-управління починається тоді, коли й місцева влада, й мешканці починають експериментувати та вчитися використовувати нові інформаційні та технологічні засоби. Тому реакція української держави на фактичну готовність селян отримувати державні адміністративні послуги за допомогою Інтернет-мережі має стати передумовою пропагування сфери е-управління як системи нових методів управління сільським розвитком, що формують нові шляхи обговорення та прийняття управлінських рішень з питань стратегій та інвестування, нові способи здобуття освіти та ознайомлення з громадською думкою, а також нові схеми організації та надання інформації та послуг на селі.

Узагальнення науково-прикладних підходів до запровадження е-врядування свідчить, що стимулювання інтересу до отримання адміністративних послуг через Інтернет доцільно здійснювати на основі сучасного європейського підходу до реалізації системи е-уряду, яким передбачається, що з позицій користувача інститути влади є певним «чорним ящиком», який надає послуги або продукти. При цьому споживачі державних послуг звертаються за ними відповідно до «життєвих епізодів», що виникають, тобто ситуацій, коли існує потреба в такому зверненні (наприклад, пошук роботи, будівництво нового будинку, одержання соціальних виплат тощо). Створення єдиного пункту доступу до державних послуг й інформації означає, що система буде організована відповідно до потреб селянина або сільської громади, а не за принципом пояснення їм, які повноваження мають державні відомства і хто за що відповідає. Коли сільський житель має справу з ефективно організованою системою е-уряду, він не цікавиться, яке конкретно відомство зобов'язане надати йому ту або іншу послугу, а спілкується з різними відомствами з позицій «життєвого епізоду», що може бути пов'язаний з кількома державними послугами, які в деяких випадках потребують виконання своїх функцій різними відомствами. Такий підхід часто називається принципом «одного вікна» [6, с. 50]. Важливою складовою цієї діяльності є реструктуризація адміністративних процесів і проектування електронних адміністративних регламентів, які повинні скласти основу єдиної архітектури е-уряду на селі.

Висновки. На сьогодні в значної частини населення сільських територій, як державних службовців і посадових осіб, так і представників бізнесу, громадських організацій і пересічних громадян, сформована потенційна готовність до широкого використання технологій е-врядування саме на локальному рівні, пов'язаному із задоволенням повсякденних потреб – «життєвими епізодами». Домінуючим мотивом інтерактивної взаємодії з органами державної влади місцевого рівня є задоволення потреб в організаційно-адміністративних послугах.

Важливим кроком для впровадження е-врядування в сільській місцевості з метою підвищення прозорості влади, її підзвітності громадськості щодо виконання делегованих сільським населенням функцій, зменшення корупції та бюрократичної тяганини є відмова від надання кожним окремим адміністративним органом влади послуг в онлайн-режимі, використання натомість «одного вікна», коли селянин звертається в один, первинний для нього, державний інститут, а весь подальший обмін документами й інформацією відбувається всередині системи державних органів без його участі й у чітко фіксований термін. Зокрема, може бути створено універсальні сайти сільського, районного, обласного та загальнодержавного рівнів, за допомогою яких селянин матиме можливість здійснювати безліч потрібних дій, особливо таких, що передбачають взаємодію з двома та більше органами, що надають адміністративні послуги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрии призывают народных депутатов принять законопроект № 2436 по дерегуляции сектора и улучшении инвестиционного климата в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fermer.org.ua.
2. Формаційні типи дерегуляційної ефективності економічних систем / [Г. Башнянин, Г. Третяк, О. Дубовий] // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів, 2010. – С. 34–36.
3. Номінальна і реальна ефективність дерегуляції макроекономічних систем / [Г. Башнянин, Г. Третяк, Р. Шевчик] // Вісник Львівської комерційної академії. – Львів, 2010. – С. 6–9.
4. Дубровський В. Чому не працює дерегуляція? / Проект «Популярна економіка: моніторинг реформ». – 2013. – № 14. – 29 с.
5. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua.
6. Меркулова Т. Развитие электронного правительства в Украине на фоне мировых тенденций / Т. Меркулова, Е. Кононова // Журнал институциональных исследований. – 2010. – Т. 2. – № 4. – С. 47–59.
7. Місцевий розвиток за участі громади: соціологічне дослідження. – К., 2011. – С. 5.
8. План модернізації державного управління: пропозиції щодо приведення державного управління та державної служби України у відповідність із принципами і практиками демократичного урядування / [А. Вишневський, В. Афанасьєва, Р. Гекалюк та ін.]; за заг. ред. Т. Мотренка. – К.: Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського союзу, 2010. – 396 с.
9. Продан О. Дерегуляція чи корупція? / О. Продан // Дзеркало тижня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/business/.
10. Решетило В. Системообразующая функция рыночного потенциала институциональных систем / В. Решетило // Научные труды ДонНТУ. Серия экономическая. – 2005. – Вып. 89–1. – С. 99–107.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 336.64

Алмашій Я.І.
кандидат економічних наук, доцент
Ужгородського національного університету

МЕНЕДЖМЕНТ ТА УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ ЯВИЩАМИ У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT AND CONTROL OF THE CRISIS IN THE ACTIVITIES OF THE MODERN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Автором узагальнено різні підходи до вивчення фаз життєвого циклу підприємства та проаналізовано методичні підходи до вивчення кризових явищ. У результаті проведеного аналізу, узагальнення підходів щодо визначення сутності та основи антикризового управління визначено, що у сучасній глобальній економіці проблеми вивчення антикризового управління є актуальними. У зв'язку із цим постає питання розроблення єдиної моделі управління кризовими явищами у діяльності сучасного підприємства.

Ключові слова: життєвий цикл, моделі життєвого циклу, стадії розвитку, бізнес, кризове явище, дефолт, антикризове управління.

АННОТАЦИЯ

Автором обобщены различные подходы к изучению фаз жизненного цикла предприятия и проанализированы методические подходы к изучению кризисных явлений. В результате проведенного анализа, обобщения подходов к определению сущности и основы антикризисного управления определено, что в современной глобальной экономике проблемы изучения антикризисного управления актуальны. В связи с этим возникает вопрос разработки единой модели управления кризисными явлениями в деятельности современного предприятия.

Ключевые слова: жизненный цикл, модели жизненного цикла, стадии развития, бизнес, кризисное явление, дефолт, антикризисное управление.

ANNOTATION

The author summarizes the various approaches to the study phases of the life cycle of the enterprise, and analyzed the methodological approaches to the study of the crisis. As a result of analysis, synthesis approaches to defining the essence and fundamentals of crisis management, ше іу is determined that in today's global economy, there are problems of studying the relevant crisis management. In this regard, the question arises of developing a single model of governance crises in the activities of the modern enterprise.

Keywords: life cycle, life cycle models, stage of development, business, crisis events, default, crisis management.

Постановка проблеми полягає в тому, що сучасна економіка володіє складною системою стримувань і противаг, які охороняють її від негативної поведінки учасників і надмірного ризику. За усіма параметрами ці системи працюють дуже ефективно, про що свідчать фаза довгострокового зростання у світовій економіці і відсутність корпоративних криз. Але ці системи не досконалі, і вони можуть з часом з тріском провалитися у період фінансової та економічної криз. Макроекономічна плутанина є результатом серії оманливих мікроекономічних рішень, прийнятих багатьма управлінськими суб'єктами, зокрема приватним сектором і громадськістю. Важливим атрибутом кризи є збіг неузгоджених та некомпетентних рішень. Щоб зрозуміти, що сталося і що ми повинні зробити, щоб зберегти економіку та бізнес в цілому, побачити більш широкі фактори, які створили контекст, що ведуть до кризи, необхідно дослідити кризові явища, що нерозривно пов'язані із фазами життєвого циклу у діяльності сучасного підприємства. Кризи можуть відбутися у будь-який час, і немає кінця потенційним лихам, що стоять перед бізнесом та глобальною економікою. Хоча є поради та методи, які можуть бути застосовані, щоб допомогти поліпшити шанси вашої організації на виживання, якщо справи йдуть не так. Найбільш ефективні заходи – ті, що зроблені жорстко. Час, необхідний, щоб розробити плани з управління ризиками, кризового реагування, і кризові комунікації може допомогти, аби повернутися на правильний шлях. Існують дії, необхідні у розробці таких планів, корисні для боротьби з кризою, та практики, що допоможуть відновити загальний стан здоров'я вашої організації. Фінансова відповідальність, встановлення політики міцних стосунків у галузі комунікацій, захищаючи співробітників, сприятимуть відновленню нормальної та ефективної діяльності сучасного підприємства [3, ст. 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що класифікації моделей життєвого циклу підприємства активно досліджувалися науковцями. Серед таких науковців Л. Грейнер, І. Адізес, О. Кузьмін, Н. Степаненко, І. Мазур, В. Шапіро, А.М. Штангрет, О.І. Копилюк, Л.О. Лігоненко, І.А. Бланк. Дослідженнями циклічності економічної системи займалися й інші науковці, серед яких: В. Парето, В. Джевонс, Р. Макдональд, Т. Веблен, Т. Уїльямс, К. Каутський, Ж. Лескюр, А. Афтальон,

М. Ленуар, А. Шпитгоф, К. Віксель, Парвус А. Гельфанд.

Формулювання цілей статті полягає у тому, що під впливом глобальних тенденцій проведений аналіз динаміки макроекономічних показників України порівняно з іншими країнами надає можливість стверджувати, що негативні тенденції розвитку вітчизняної економіки і наявність загрози потенційних дефолтних ризиків в Україні тільки нагромаджуються. Необхідність глибинних структурних змін для подолання соціально-економічних деструкцій та створення базових умов щодо сталого економічного розвитку України є актуальним питанням.

Виклад основного матеріалу дослідження грунтується на тому, що проблема виживання підприємств у швидкозмінному навколишньому середовищі є вкрай популярною та актуальною. Підприємство працює та функціонує у мінливих умовах, тому необхідність модифікуватись, або потрапляти у кризові становища, потребує від бізнесу зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Дослідження циклічності розвитку підприємств дозволяє прогнозувати їх стан у майбутньому, а це дозволяє вищому істеблішменту приймати обґрунтовані управлінські рішення. Антикризове управління розглядається як окремий різновид діяльності, спрямований на запобігання кризовим явищам та подолання їх у діяльності підприємства. Антикризове управління – це спеціальна комплексна система управління, націлена на оперативне виявлення ознак кризи та створення відповідних умов для їх своєчасного подолання з метою забезпечення відновлення життєздатності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення банкрутства та запобігання його виникненню в майбутньому.

Між різними видами кризи є тісні причинно-наслідкові зв'язки: стратегічна криза спричиняє кризу прибутковості, яка, у свою чергу, призводить до втрати підприємством ліквідності. Закономірним результатом розвитку симптомів фінансової кризи є надмірна кредиторська заборгованість, неплатоспроможність і банкрутство підприємства.

В економічній теорії сьогодні за проблематикою виокремлюють макро- і мікрокризи, а за структурою відносин – економічні, соціальні, організаційні, психологічні, технологічні.

Голландський економіст Ян ван Гельдерен у 1913 році вперше висунув припущення про наявність довгострокових економічних циклів, які охоплюють усі аспекти відтворювального процесу і є цілком самостійним явищем [1]. Пізніше, у 20-х роках XX ст., американські вчені Дж. Кітчин та В. Крам уперше охарактеризували короткострокові цикли тривалістю 2-4 роки. Пізніше їх назвали циклами Кітчена. Дещо пізніше російський вчений М. Кондратьєв визначив сутність довгих циклів, які також отримали назву «довгих хвиль Кондратьєва». Тривалість періоду такого циклу – 50-60 років, причому якщо сам цикл займає 50 років, то інші 10 – це період на адаптацію до нових умов економічної кон'юнктури. Важливий внесок у розвиток теорії циклів зробив А. Шпітгоф. Він виявив, що першими ознаками настання криз є перенакопичення капіталу та зниження зарплати працівників, і довів, що розширення капіталоутворення призводить до насичення ринку капіталом.

Кризові процеси і явища зумовлені суперечностями, які виникають та нагромаджуються у процесі функціонування і розвитку господарської системи, зниженням ефективності ринкових механізмів і як наслідок соціальної напруги.

Найбільш яскраво цей підхід до життєвого циклу компанії був реалізований у статті професора Гарвардської школи бізнесу Ларрі Грейнера. Дослідивши наукові роботи інших авторів, він дійшов висновку, що найбільш значущими параметрами, які визначають модель розвитку організації, є такі: вік; розмір; етапи еволюції; етапи революції; темпи зростання галузі. На підставі цього висновку Л. Грейнер виділяє п'ять основних етапів розвитку, які змінюються внаслідок революцій, що були викликані відповідними кризами: стадія розвитку, заснованого на творчості; стадія розвитку, заснованого на керівництві; стадія розвитку, заснованого на делегуванні; стадія розвитку, заснованого на координації, та стадія розвитку, заснованого на співпраці. Теорія організаційного розвитку, висунута Л. Грейнером, підводить до думки, що всі зміни в організації практично запрограмовані та їх можна й потрібно передбачати. Характеристика стадій розвитку підприємства (за Л. Грейнером):

1. Підприємницька (розвиток через творчість).
2. Колективістська (розвиток через управління).
3. Фаза «формалізації» (розвиток через делегування).
4. Фаза «деталізації» (розвиток через координацію).
5. Командна фаза (розвиток через співробітництво).

У розвитку моделі життєвого циклу організації відіграли дослідження американця Айзека (Ісаака) Адізеса. Розпочаті ще наприкінці 1970-х років, вони були розвинені у його роботі «Adizes I. Managing Corporate Lifecycles» (1999 р.). Основні тези теорії Адізеса полягають у такому: розвиток організації подібний до еволюції живого організму; на будь-якій стадії розвитку в організації є проблеми. Вони поділяються на хвороби зростання й організаційні патології, з якими, на відміну від хвороб зростання, самостійно організація впоратися не може.

Основний виклик для організації на будь-якому етапі розвитку – це подолати ті проблеми, які виникають спершу під час внутріш-

нього зростання компанії, а потім і в зовнішніх змінах – змінах ринку, конкурентів, технологій, бізнесу та політичного середовища.

Ця неминуча реальність веде до таких п'яти важливих сутностей проблеми в організації:

1. Проблеми – нормальні і бажані.
2. Ваша роль як лідера.
3. Проблеми, перед якими Ви постаєте, можуть бути нормальними й аномальними.
4. Ви можете прискорювати рух своєї організації, якщо знаєте шлях.
5. Розквіт – це джерело юності для організації.

До основних переваг деяких моделей розвитку організацій належать: організації розглядаються як відкриті соціальні системи; відсутність єдиної думки про механізми розвитку, структури, джерела, форми змін; усі моделі сходяться на тому, що організації розвиваються і в процесі розвитку переходять від одного якісного стану до іншого; неможливість використання тільки однієї моделі для визначення стадії розвитку організації; у всіх моделях виділяють стадії зародження і занепаду (зникнення). До основних недоліків деяких моделей розвитку організацій належать: відсутність чітких параметрів визначення кожної стадії; моделі дають змогу сформувати характеристики і параметри кожного етапу ЖЦО з урахуванням різних аспектів діяльності організації; моделі розроблені в існуючих публічних організаціях, діючих на розвинутих ринках; всі моделі виходять з того, що організація проходить один єдиний життєвий цикл – від зародження до смерті, ототожнюючи поняття життєвого циклу із загальною тривалістю життя організації [1, ст. 16].

Отже, багато авторів вважають, що в основі моделі життєвого циклу підприємства покладений єдиний важливий аспект – розвиток, що означає зміну стану від одного якісного стану до іншого.

Головні внутрішні фактори кризи на підприємстві:

– низька якість менеджменту;
– дефіцит в організаційній структурі;
– низький рівень кваліфікації персоналу;
– недоліки у виробничій сфері;
– прорахунки у галузі постачання;
– низький рівень маркетингу та втрата ринків збуту продукції;
– прорахунки в інвестиційній політиці;
– брак інновацій та раціоналізаторства;
– дефіцит у фінансуванні;
– брак контролінгу або незадовільна робота його служб.

Бізнес проходить у своєму розвитку кілька етапів: входження на ринок, зростання, зрілості, спаду. Життєва фаза бізнесу сприймається як загальносистемна його властивість, і на кожному етапі свого розвитку підприємство повинне сформулювати стратегію і тактику. Застосовуючи поняття життєвого циклу підприємства, можна цілеспрямовано вивчати стадії, через які проходить підприємство, внаслідок цього переходи від однієї стадії до іншої стають не випадковими, а передбачуваними. Керівник повинен знати, на якій стадії розвитку перебуває його підприємство і приймати відповідні до цього етапу адекватні рішення. Без цілеспрямованого проведення такої роботи підприємство ризикує у певні періоди свого існування потрапляти в ситуації, коли стратегічні напрями і поточна діяльність не узгоджуватимуться з цілями і засобами, які б мали здійснюватися на відповідній стадії життєвого циклу, що, звичайно, погіршуватиме становище підприємства на ринку. Можна зробити висновок, що, попри переваги кожної окремої моделі та їх загальні якісні характеристики, недоліки й обмеження не дозволяють використовувати їх для повноцінного дослідження розвитку організацій. У зв'язку з цим видається необхідним розроблення єдиної універсальної моделі розвитку організації, яка б включала й усі попередні доробки.

Сучасні негативні тенденції розвитку економічної системи України свідчать про загострення кризових явищ і реальної наявності «переддефолтних» ризиків. Відсутність своєчасних структурних змін та наявність системних деформацій можуть призвести до поглиблення кризового процесу в Україні і руйнування наявних умов щодо подальшого її сталого розвитку. За дуже приблизними підрахунками, кількість вимушених переселенців зі Східної України у зв'язку з воєнними діями становить 460 тис. осіб, у тому числі – 127 тис. дітей, значне падіння ВВП – 7,5% у 2014 році; стрімка девальвація гривні – майже 100%; споживча інфляція сягнула майже 25%; втрата третини депозитів банківською системою; найнижчий з 2009 року рівень падіння міжнародних резервів країни – до 7,5 млрд дол. США.

Саме завдяки ретельному аналізу та дослідженню кризових явищ нобелівськими лауреатами, зокрема Б. Уліном, М. Фрідманом, С. Кузнецем, Л. Клейном, Р. Солоу, Дж. Стігліцем, Е. Прескоттом, Ф. Кюдландом і П. Кругманом, запропоновано комплекс дій, спрямованих на подолання економічної кризи: для того щоб саморегулятивна ринкова система працювала у нормальному руслі, потрібна відкритість, транспарентність грошово-кредитної політики і довіра до влади; важливо оптимізувати наявний виробничий потенціал, тобто проводити суспільні роботи; протидіяти, якщо це можливо, різким змінам попиту, не будувати від сусідів високі митні загороди, а шукати шляхи ефективної інтеграції; сприяти переміщенню робочої сили як у регіональному розрізі, так і за видами занять; періодично використовувати стратегічний контроль за цінами, щоб протидіяти їх зростанню; уникати підвищення зарплати робітникам і службовцям, щоб запобігти зростанню вартості життя й продуктив-

ності праці політичну нестабільність інвестори ототожнюють із високими ризиками, що заважають робити інвестиції в Україну; використати гнучку грошову систему, здатну знизити вартість іноземних валют [2].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Оскільки світова економіка «загрузла» у фінансовій кризі, що буде переслідувати нас довгі роки, необхідно колективно та індивідуально відшукати причини та виробити рішення, щоб результати кризи не були такими болісними. Цей процес можна вважати здоровим, нормальним і безпечним. Зовнішнє середовище – регулятори, аналітики цінних паперів, рейтингових агентств, аудитори, засоби масової інформації, інвестори, політики – це ті регулятори, які здатні запобігти майбутнім кризам. Відповідальність – це може знизити ймовірність паніки і примусити уряд втрутитися. Таким чином, основна увага повинна приділятися управлінню. А саме тому нам потрібен новий вид комплексного аналізу антикризового управління. Бізнес-лідери повинні взяти на себе більше відповідальності за рішення, зробити кращу роботу по захисту своїх виборців, повинні створювати і підтримувати конструктивні рішення, розумний стимул, контроль, повинні найняти кваліфікованих осіб [4]. Отже, у нас є унікальна можливість, щоб змусити усіх гравців глобальної економіки, від споживачів до управлінських команд у фінансовій сфері бізнесу, дослідити причини поганих рішень, прийнятих у всіх секторах економіки. Антикризове управління саме і спрямоване на запобігання кризовим явищам та подолання їх у діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кохан М.О. Порівняльний аналіз основних концепцій життєвого циклу організації / М.О. Кохан, І.М. Шквірук // Молодіжний економічний дайджест. – 2014. – № 1(1). – С. 12-18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/med_2014_1(1)__5.pdf.
2. Довбенко М. Як подолати економічну кризу?: рекомендації нобеліантів і українські реалії / М. Довбенко // Вісник Національної академії наук України. – 2009. – № 6. – С. 32-43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vnanu_2009_6_6.pdf.
3. William A. Sahlman Management and the Financial Crisis (We have met the enemy and he is us …) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/10-033.pdf.
4. Managing Crisis:Risk Management and Crisis Response Planning [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.strengtheningnonprofits.org/resources/guidebooks/Managing_Crisis.pdf.

УДК 339.138:65.012.34:339.56

Майчук О.О.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Андрейченко К.І.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ROLE OF MARKETING LOGISTICS IN THE PROCESS OF FUNCTIONING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES – SUBJECTS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито та систематизовано існуючі підходи вітчизняних і зарубіжних вчених щодо понять «маркетинг» та «логістика» щодо діяльності підприємств. Обґрунтовано основні елементи маркетингово-логістичної системи. Розглянуто особливості та визначено позитивні сторони маркетингової логістики у процесі функціонування аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД.

Ключові слова: маркетинг, логістика, маркетингова логістика, зовнішньоекономічна діяльність, аграрне підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты и систематизированы существующие подходы отечественных и зарубежных ученых относительно понятий «маркетинг» и «логистика» относительно деятельности предприятий. Обоснованы основные элементы маркетингово-логистической системы. Рассмотрены особенности и определены положительные стороны маркетинговой логистики в процессе функционирования аграрных предприятий – субъектов ВЭД.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, логистика, предприятие, маркетинговая логистика.

ANNOTATION

This article describes and systematizes existing approaches of domestic and foreign scientists about notions of «marketing» and «logistics» concerning the activities of enterprises. The basic elements of the marketing logistics system. Describes the characteristics and identified positive aspects of marketing logistics in the process of functioning of agricultural enterprises of foreign economic activity.

Keywords: marketing, marketing activity, logistics, business, marketing logistics.

Постановка проблеми. Нині проблематика маркетингу і логістики усе частіше стає сферою пошуків нових можливостей, а також шансів зростання цінностей та ефектів, пов'язаних із діяльністю аграрних підприємств суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Концепції маркетингу і логістики базуються на економічній спільності, що відбиває суть ринкових процесів. Взаємозв'язок встановлюється ще на етапі планування. Маркетинг і логістика на етапі розподілу продукції непросто доповнюють один одного, а тісно взаємопов'язані й взаємозалежні. При оптимальному одночасному використанні маркетингу і логістики підвищується не тільки зовнішньоекономічна діяльність, а й аграрне підприємство у цілому. У результаті актуальності набуває питання дослідження ролі маркетингової логістики у процесі функціонування аграрних підприємств як суб'єктів зовнішньо економічної діяльності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Проблемам досліджень теоретичних аспектів маркетингу і логістики присвячено багато наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Ф. Котлер [1], Ж.-Ж. Ламбен [2], Т.П. Данько [3], П. Дойль [6], В.І. Дорошев [8], Р.А. Фатхутдінова [9], Д.Р. Еванс [5], які вивчали проблеми маркетингу на зовнішньому ринку, а вчені В.В. Дибська [11], М. Окландер [12] – проблеми логістики. Але зважаючи на те, що в Україні маркетинг і логістика аграрних підприємств – це окремий, об'ємний і проблемний аспект, його теоретична і методологічна бази висвітлені недостатньо. Зокрема, не опрацьовано застосування маркетингової логістики аграрних підприємств у сфері ЗЕД, удосконалення управління маркетингом підприємств АПК – суб'єктів ЗЕД.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень маркетингу і логістики та визначення місця маркетингової логістики у процесі функціонування аграрних підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку розглянемо, як сучасні вітчизняні та зарубіжні вчені трактують поняття «маркетинг» і «логістика» та з'ясуємо, який зв'язок між ними. Ф. Котлер вважає, що маркетинг – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб споживачів за допомогою обміну [1, с. 224]. З позиції Е.П. Голубкова, маркетинг – це процес узгодження можливостей компанії та запитів споживачів; соціально-управлінський процес, за допомогою якого індивідууми та група людей шляхом створення продуктів їхнього обміну отримують те, у чому виникла у них потреба [14, с. 59]. Колектив авторів П.С. Зав'ялов та Є.В. Демидова дійшли висновку, що маркетинг – це вид ринкової

діяльності, при якому «виробником використовується системний підхід і програмно-цільовий метод рішення господарських проблем, а ринок, його вимоги та характер реакції є критеріями ефективності діяльності», котрий, як і будь-який вид діяльності, піддається плануванню [10, с. 25]. Авторами підкреслюється, що концепція маркетингу відштовхується від чіткого визначення ринків, орієнтується на потреби споживача, координує усі види діяльності, спрямованої на споживача.

У свою чергу, щодо визначення поняття логістики, то єдиного і цілісного її тлумачення у вітчизняній та зарубіжній літературі немає. Багатоманітність визначень поняття логістики пов'язана насамперед з тим, що еволюціонувала сама концепція логістики, тому як саме визначення, так і об'єкти дослідження логістики змінювалися й уточнювалися з розвитком ринкових відносин. Зокрема, В.В. Дибська вважає, що логістика – це наука про планування, організацію, управління, контроль і регулювання переміщення матеріальних та інформаційних потоків у просторі і в часі від їхнього первинного джерела до кінцевого споживача [11, с. 127]. В. Сергєєв вважає, що логістика – це інтегральний інструмент менеджменту, що сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного з погляду зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів щодо якості продуктів і послуг управління матеріальними і (або) сервісними потоками, а також супутніми їм потоками інформації і фінансових коштів. У своїх роботах Т.В. Косарєва пропонує своє бачення: «Логістика – це процес управління достатнім і ефективним (з точки зору витрат і часу протікання) потоком сировини, матеріалів, незавершеного виробництва, готової продукції, послуг, фінансів та супровідної інформації від місця виникнення цього потоку до місця його споживання (включаючи прийом, відправлення, внутрішнє і зовнішнє переміщення) з метою задоволення потреб».

Поєднуючись з маркетингом, логістика пронизує усі сфери діяльності функціонування аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі, прискорюючи створення інтегрованої моделі управління її маркетинговими взаємодіями. У той же час логістика стає найважливішою складовою самої інтегрованої моделі управління маркетингом взаємодій сучасних аграрних підприємств при виході на зовнішні ринки [13, с. 75].

Маркетингова логістика у процесі функціонування підприємства – суб'єкта ЗЕД – це діяльність з управління матеріальними та інформаційними потоками при їхньому переміщенні від виробників до споживачів, орієнтована на запити споживачів. Вона містить у собі планування, впровадження і контроль над фізичними потоками матеріалів і готової продукції від місць виникнення до місць призначення з метою якомога більш ефективного задоволення запитів покупців. Основним завданням маркетингової логістики є координація зусиль учасників каналу розподілу з метою забезпечення максимальної цінності товару для споживачів [4, с. 36].

Отже, можна констатувати, що кінцевою метою маркетингової логістики у процесі функціонування підприємства – суб'єкта ЗЕД є задоволення запитів і вимог покупців та отримання на цій основі прибутку.

Варто зазначити, що функціонування аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД по-своєму унікальне [15, с. 47]. Важлива особливість функціонування, порівняно з промисловістю, полягає в тому, що обсяги виробництва змінюються за однакових обсягів використання ресурсів. Якщо на промисловому підприємстві точно відомо, що з однієї тони металу вийде, скажімо, певна кількість гайок, то в аграрних підприємствах при використанні однієї тони мінеральних добрив не можна бути точно впевненим у кількості майбутнього урожаю та інших ресурсів, під впливом погодних умов буде отримано більший врожай.

Поряд з цим технологічний процес в аграрного підприємства – суб'єкта ЗЕД жорстко обмежений у часових рамках. Якщо за відсутності на певний момент ресурсів аграрне підприємство не проведе вчасно посівну компанію, то пізніше цього зробити неможливо і виробництва даного виду продукції в поточному році не буде. У технологічному процесі аграрного підприємства – суб'єкта ЗЕД використовуються живі організми як засоби виробництва, тому воно залежить від їхніх біологічних особливостей. У цій галузі в багатьох випадках неможливо різко збільшити обсяги виробництва через біологічні особливості рослин і тварин. Одночасно можна виділити ще одну особливість функціонування аграрного підприємства – суб'єкта ЗЕД порівняно з іншими галузями: високий рівень ризику за низької норми прибутку. Чим більший рівень ризику, тим більший має бути очікуваний прибуток, бо в іншому випадку зникає стимул для вкладання грошей у ризиковану справу.

Таким чином, метою маркетингової логістики у процесі функціонування підприємства – суб'єкта ЗЕД є забезпечення своєчасної доставки аграрної продукції на зовнішні ринки у потрібній кількості відповідно до запитів закордонних споживачів, а також запланованого рівня обслуговування з мінімальними витратами.

Враховуючи особливості функціонування аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД, до основних функцій маркетингової логістики варто віднести:

- обробка замовлень – зовнішні споживачі аграрних підприємств можуть робити замовлення різними способами: поштою, телефоном, через торговельних агентів, за допомогою комп'ютерного, електронного обміну даними або іншими методами прямого маркетингу;

- складування – для швидкого виконання замовлень аграрні підприємства повинні мати у наявності достатній запас аграрної продукції; збереження продукції необхідно, тому що цикли виробництва і споживання найчастіше не збігаються;

- управління товарними запасами – основним завданням щодо рівня товарних запасів є забезпечення їхньої оптимальної величини; існують три стратегії управління товарними запасами:

- транспортування – рішення щодо транспортування аграрної продукції впливають на витрати розподілу, рівень цін на неї, своєчасність її доставки і стан продукції у момент її постачань, а в кінцевому рахунку усе це впливає на задоволеність покупців.

У зовнішньому середовищі існують певні бізнес-процеси, ефективне управління якими можливо тільки при використанні механізмів інтеграції маркетингу в логістику, а саме:

- формування бренду;

- розвиток відносин із споживачем, спрямованих на створення лояльності кінцевого споживача;

- вдосконалення відносин з постачальниками, тобто зміцнення взаємин, спрямованих угору по ланцюжку;

- управління ланцюжком постачань.

У результаті взаємодія бізнес-процесів маркетингу та логістики аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД створює можливості підвищення матеріальної, інформаційної корисності та споживчої цінності продукції. Так, маркетинг здебільшого розглядається як концепція управління, що орієнтована на ринок, а логістика – як концепція управління, орієнтована на потік. Маркетингова логістика забезпечує здійснення цих процесів на якісно новому рівні, дозволяє забезпечити повне розуміння потреб і запитів ринку і розробити стратегію, яка задовольнить як учасників логістичного ланцюга, так і кінцевих покупців.

До стратегічно важливих завдань, які виникають у процесі управління закупкою і збутом аграрної продукції на зовнішньому ринку, з позицій концепції маркетингової логістики, належать:

- постійний аналіз зовнішнього ринку і зовнішнього середовища, що і складають основу стратегічного маркетингу;

- вивчення пропозиції, надійності постачальників, цін, якості, умов постачання на зовнішньому ринку;

- встановлення контактів і тривалих відносин з найбільш вигідними і надійними контрагентами, припинення відносин з ненадійними контрагентами;

- визначення найбільш надійних і вигідних збутових посередників і каналів збуту аграрної продукції на зовнішній ринок;

- установлення відносин з найбільш вигідними і надійними збутовими посередниками, припинення відносин з ненадійними посередниками;

- просування аграрної продукції, стимулювання попиту на неї;

- організація вивчення зовнішнього ринку, просування аграрної продукції і формування цінової політики разом із постачальниками і збутовими посередниками, участь у рекламній компанії, проведеній постачальником;

- завоювання тих або інших зовнішніх ринків (сегментів ринку), груп споживачів;

- координація постачань, виробництва, збуту і реклами;

- планування закупівель та управління запасами сировини, матеріалів і комплектуючих;

- участь системи маркетингової логістики у плануванні виробництва.

При цьому потрібно зазначити, що логістика запозичила у маркетингу важливість аналізу сегментації, мотивації споживача, просування тощо. Тому ефективне управління ланцюгом постачань продукції на зовнішній ринок, яке призводить до зниження цін, може викликати більший вплив на збут, аніж дія маркетингу, орієнтованого тільки на стимулювання попиту.

Важливо також зазначити, що основними особливостями маркетингової логістики аграрних підприємств у сфері ЗЕД є такі:

- нове розуміння механізмів ринку і логістики як стратегічного елементу в реалізації конкурентних переваг підприємства;

- достатньо широкі перспективи інтеграції між логістичними партнерами, розвиток нових організаційних (структурних) відносин;

- технологічні можливості, зокрема у галузі гнучких автоматизованих виробництв та інформаційно-комп'ютерних технологій, радикальна зміна і відкриття нових горизонтів контролю і логістичного управління в усіх сферах виробництва і споживання продукції [13, с. 165].

Транспортування сільськогосподарської продукції на зовнішній ринок є високовитратним і досить ризикованим процесом. Одним із варіантів вирішення цієї проблем є застосування маркетингової логістики, яка охоплює як транспортну систему в цілому, так і за окремими видами транспорту, і містить також питання матеріально-технічного забезпечення усіх видів діяльності, пов'язаних з потоками матеріальних цінностей (перевезення, збереження, передача інформації і виробництво).

Варто зазначити, що з досвіду підприємств, які використовують ідеї логістики, відомо, що витрати на маркетингову логістику значні і часом становлять 30-40% від собівартості продукції. Але якщо маркетингову логістику використовувати правильно, вона може бути потужним засобом конкурентного маркетингу.

Висновок. Отже, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що маркетингова логістика у процесі функціонування аграрних підприємств – суб'єктів ЗЕД відіграє дуже важливу роль. До основних позитивних

змін, яким сприяє впровадження маркетингової логістики на аграрних підприємствах суб'єктах – ЗЕД, належать: удосконалення системи управління підприємств; підвищення лояльності кінцевого споживача; максимальна відповідність структури запасів якісним та асортиментним вимогам; поліпшення якості готової продукції та послуг; скорочення виробничих циклів; ефективна інформаційна підтримка; підвищення узгодженості дій персоналу та його професійної відповідальності; збільшення продуктивності праці персоналу; зменшення сукупних витрат; поліпшення просування нової продукції на зовнішній ринок; поліпшення координації між логістичними підрозділами та виробництвом; оптимізація часу реалізації транспортних послуг; покращення організації, планування та оперативного управління роботами з переміщення вантажів та вантажно-розвантажувальними операціями тощо.

Таким чином, використання маркетингової логістики забезпечить аграрному підприємству – суб'єкту ЗЕД не тільки короткочасний комерційний успіх, але і забезпечить сталий розвиток підприємства на довгострокову перспективу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Управление маркетингом [Текст] / Ф. Котлер. – М. : Экономика, 1980. – 224 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива [Текст] / пер. с фр. / Ж.-Ж. Ламбен. – М. : Наука, 1996. – 589 с.
3. Данько Т. Управление маркетингом [Текст] : учеб. / Т.П. Данько. – 2-е изд., перераб. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 334 с.
4. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Текст] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 480 с.
5. Эванс Дж. Маркетинг [Текст]: [пер. с англ.] / Дж. Эванс, Б. Берман. – М. : Экономика, 1990. – 350 с.
6. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость [Текст] / П. Дойль. – СПб. : Питер, 2001. – 480 с.
7. Дорошев В.И. Введение в теорию маркетинга [Текст] : учеб. пособие / В.И. Дорошев. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 285 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг [Текст] : учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 640 с.
9. Завьялов П.С. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов – сто ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке) [Текст] / Завьялов П.С., Демидов В.Е. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Международные отношения, 1991. – 416 с.
10. Дибська В.В. Логістика [Текст] : підручник / В.В. Дибська. – М. : Ексмо, 2008. – 944 с.
11. Окландер М. Концепція промислової логістики [Текст] / М. Окландер // Економіка України. – 1992. – № 10. – С. 78-80.
12. Косарева Т.В. Аграрна логістика: сутність та багатоаспектність / Т.В. Косарева // Економіка АПК. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. екон.». – 2008. – № 10. – С. 37-43.
13. Голубков Е.П. Маркетинг [Текст] : Словарь / Е.П. Голубков. – М. : Дело, 1994. – 439 с.
14. Неруш Ю.М. Логистика [Текст] : учебник для вузов / Ю.М. Неруш. – ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 495 с.

УДК 658

Божанова В.Ю.
доктор економічних наук,
професор кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Стеблюк Н.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Діденко С.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ

DIAGNOSTICS OF THE ENTERPRISE IN THE ANTI-CRISIS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Розглянуто сутність та особливості діагностики підприємства як складової частини антикризового управління. Проаналізовано методичні підходи для проведення діагностики фінансової підсистеми підприємства. Здійснено обґрунтування стратегії стабілізації фінансової підсистеми підприємства в системі антикризового управління.

Ключові слова: антикризове управління, криза, діагностика, прогнозування, фінансова підсистема, фінансовий аналіз, стратегія.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены сущность и особенности диагностики предприятия как составной части антикризисного управления. Проанализированы методические подходы для проведения диагностики финансовой подсистемы предприятия. Осуществлено обоснование стратегии стабилизации финансовой подсистемы предприятия в системе антикризисного управления.

Ключевые слова: антикризисное управление, кризис, диагностика, прогнозирование, фінансова подсистема, фінансовий анализ, стратегия.

ANNOTATION

The essence and features of diagnostic of the company as the part of crisis management has been considered in the article. The methodological approaches for diagnosis financial subsystem of enterprises were analyzed. The substantiation of the strategy of stabilize the financial subsystem of enterprise in the system of crisis management was carried out.

Keywords: anti-crisis management, crisis, diagnostic, forecasting, the financial subsystem, the financial analysis, strategy.

Постановка проблеми. У теперішній час проблема дослідження можливостей виживання в умовах глобальної економічної кризи являється на сьогодні однією із самих актуальних для всіх господарюючих суб'єктів і набуває активізації наукового пошуку у напрямі обґрунтування та реалізації стратегічних перспектив соціально-економічного розвитку підприємств за допомогою антикризового управління. Забезпечення високої якості управлінських рішень є комплексною проблемою, яка залежить від багатьох чинників. За цих умов актуальності набуває створення такої системи підтримки прийняття рішення, яка б дозволяла вчасно ідентифікувати стан керованої системи навіть за обмеженої інформації і непрямих ознаках посилення кризових тенденцій, а також створювати базу для прогнозування можливих наслідків. Наведені задачі вирішуються в процесі діагностики фінансової підсистеми підприємства як складової частини антикризового управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, у яких досліджуються проблеми антикризового управління варто виділити наукові праці Булєєва, Н. Брюховецкої, Н. Литвин, Л. Лігоненко, А. Гальчинського, В. Гейця, А. Чернявського,О. Терещенка та ін. В наукових працях розглядаються теоретичні основи і методологічний інструментарій антикризового управління підприємством.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні досягнення в теорії і практиці виконаних досліджень за визначеною проблематикою, потребує обґрунтування науково-прикладних положень, які дають змогу удосконалити процес діагностики підприємства і створюють об'єктивне підґрунтя для підвищення ефективності антикризового управління підприємствами.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних напрямів стратегії стабілізації фінансової підсистеми підприємства в системі антикризового управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування суб'єктів господарювання в умовах конкретного етапу економічного розвитку країни, який визначається нестабільністю економічної системи та іншими дестабілізуючими чинниками, вплив жорсткої конкуренції, зростання рівня фінансових ризиків вимагає застосування антикризових заходів підприємством, що потребує налагодження системи ефективного управління основними напрямами та аспектами діяльності підприємства.

Враховуючи те що, кризи можуть виникати у будь-який період розвитку організації, і їх настання потребує від менеджерів використання нетрадиційних методів та підходів в управлінні

підприємством, то основними напрямами антикризового управління на підприємстві є постійний моніторинг фінансово-економічного стану підприємства, розробка нової фінансової, маркетингової та управлінської стратегій.

Кризовий стан організації може бути спричинений зміною ринкових умов, тиском збоку конкурентів, прийняттям нових законів чи нормативно-правових актів та ін. В більшості випадків першопричиною кризи стає низький рівень професіоналізму менеджменту організації.

Саме оцінка, або ж діагностика фінансової підсистеми підприємства, з метою своєчасного попередження кризової ситуації повинна бути важливою складовою системи антикризового управління. До фінансової підсистеми відносяться всі ресурси підприємства: необоротні та оборотні активи, власний, залучений та позиковий капітал, фінансові результати діяльності підприємства, грошові потоки підприємства.

Слід зазначити, що визначальне місце в складі антикризової діагностики займає фінансовий напрям, що характеризує стан забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності суб'єкта господарювання, доцільність й ефективність їх розміщення і використання, фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, платоспроможність та фінансову стійкість.

Метою діагностики фінансового стану підприємства повинна бути оцінка динаміки розвитку підприємства та пошук резервів підвищення рентабельності виробництва і зміцнення комерційного розрахунку як основи стабільної роботи підприємства і виконання ним зобов'язань перед бюджетом, банком та іншими установами.

Авторські методики діагностики конкурентоспроможного, економічного, виробничого потенціалів підприємства, ризику інноваційних проектів, корпоративного управління представлено у монографії А.Е. Воронкової [1]. З теоретичних позицій автором детально розглянуто сутність і принципи діагностики діяльності підприємства. Встановлено, що діагностика - це різновид управлінської діяльності, спрямованої на встановлення й вивчення ознак, оцінку внутрішнього стану управління підприємством і виявлення проблем ефективного функціонування і розвитку системи управління, а також формування шляхів їх вирішення. Для виявлення проблем і стану підприємств, на думку автора, необхідна всебічна оцінка діяльності, що здійснюється по таких напрямах, як: оцінка конкурентоспроможного потенціалу; оцінка економічного потенціалу; оцінка виробничого потенціалу; оцінка стану екологічного менеджменту; оцінка корпоративного управління та корпоративної культури; оцінка управління знаннями підприємства.

Система оцінки економічного потенціалу підприємства розглядається як економічна діагностика, а в її складі визначальне місце займає фінансовий напрям, що характеризує стан забезпеченості фінансовими ресурсами, необхідними для нормальної виробничої діяльності суб'єкта господарювання, доцільність й ефективність їх розміщення і використання, фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, платоспроможність та фінансову стійкість.

Базою прийняття управлінських фінансових рішень є результати фінансового аналізу. У новітній практиці управління корпоративними фінансами помітні тенденції до домінування методів фінансового аналізу, спрямованих на дослідження об'єкта управління як цілісної системи взаємопов'язаних фінансових відносин. Ці методи засновані на загальних принципах та прийомах фінансового аналізу, але їх використання потребує формування вхідної та вихідної інформаційної бази, адекватної інтерпретації результатів дослідження, що визначається насамперед специфікою завдань, які ставляться сьогодні перед комплексним фінансовим аналізом.

В основі фінансового аналізу лежить аналіз та управління фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання, від величини яких та раціонального використання залежить формування виробничого потенціалу, забезпечення поточної діяльності, зростання обсягів виробництва, соціально-економічний розвиток підприємства.

У практиці фінансового аналізу поширеним засобом оцінки фінансового стану підприємства є використання моделей комплексної оцінки, зокрема, методики ранжування показників, відповідно до якої кожному значенню цільового показника відповідає однозначно визначений ранг, а сума рангів, отриманих даним підприємством за результатами аналізу, слугує підставою для однозначної характеристики його фінансово-економічного становища, розвитку тенденцій його зміни та перспектив подальшого функціонування. Комплексний фінансовий аналіз використовується власниками для обґрунтування рішень стратегічного характеру, менеджерами підприємств - для інформаційного забезпечення потреб оперативного фінансового планування. Такий аналіз є складовою інструментарію антикризового управління та методологічною базою провадження справи про банкрутство.

З огляду на вищесказане, методику комплексної оцінки фінансового стану підприємства у вигляді ранжування фінансових показників, запропоновану О. Шереметом [2], яка базується на використанні таких напрямів аналізу, як майновий стан, ліквідність та платоспроможність, рентабельність, акціонерний капітал необхідно доповнити введенням п'ятого напряму дослідження – грошовий потік. В межах цього напряму рекомендовано використання низки показників: ліквідність операційного грошового потоку, довжина фінансового циклу, ефективність грошового потоку. Останню пропонується оцінювати коефіцієнтом реінвестування

чистого грошового потоку, який характеризує частку грошових інвестицій, спрямованих на фінансування приросту реальних та довгострокових фінансових активів. Дослідження стану грошових потоків дозволяє усвідомити механізм функціонування суб'єкта господарювання, оскільки за наявності власної, відносно самостійної логіки розвитку, грошові потоки мають зовнішні ознаки всього комплексу функціональних зв'язків, які розвиваються на підприємстві в процесі його діяльності. Під впливом грошових потоків формуються активи і джерела їх фінансування, грошові потоки є основним чинником змін абсолютної величини, складу і структури економічного потенціалу суб'єкта господарювання.

Вважається, що цей вид аналізу, який уможливлює проведення як ретроспективної, так і перспективної оцінки фінансового стану підприємства, оптимально відповідає вимогам виконання таких завдань:

- залучення фінансових ресурсів;
- пошук високорентабельних проектів;
- оцінка надійності партнерів;
- оцінка доцільності інвестування;
- оптимізація фінансової діяльності підприємства;
- комплексне фінансове оздоровлення суб'єкта господарювання.

Результати проведеного дослідження доводять прикладну цінність таксономічних методів для проведення діагностики фінансової підсистеми підприємства. Застосування діагностичних ознак для проведення даного таксономічного аналізу дало змогу отримати інтегральний показник оцінки рівня розвитку фінансового стану підприємства на основі фінансової звітності.

Також використовується система різнойменних показників які необхідно систематизувати та аналізувати для прийняття раціональних управлінських рішень в умовах кризи.

Віддаючи належну увагу методам багатовимірних порівнянь, аналітики разом з тим зазначають, що розраховуючи показник комплексної (інтегральної) оцінки, треба пам'ятати про те, що він є лише операційним поняттям, не має самостійного економічного змісту. Тому він має право на існування лише на практиці порівняльного аналізу з метою прийняття рішень [3].

Для об'єктивної оцінки фінансового стану підприємств з метою своєчасного виявлення факту їх фінансової неспроможності необхідна система науково обґрунтованих моделей прогнозування банкрутства. Їх використання допомагає розробити заходи, необхідні для ведення раціонального антикризового управління підприємством і для підтримки його успішного функціонування.

Прогнозування фінансового стану підприємства на вдосконалених методичних засадах дозволить також своєчасно визначати перспективні тенденції у його фінансовій політиці, оптимізувати фінансову стратегію підприємства, забезпечувати його платоспроможність та запобігати банкрутству.

З практичної точки зору фінансова стратегія представляє собою складну багатофакторно орієнтовану модель дій та заходів, необхідних для досягнення поставлених перспективних цілей в загальній концепції розвитку в області формування і використання фінансово-ресурсного потенціалу підприємства.

Також дана модель дає змогу виявити причини фінансової дестабілізації, забезпечити розробку системи організаційно-економічних заходів та управлінських рішень для відновлення фінансової стабільності підприємства в умовах високої мінливості факторів зовнішнього середовища завдяки використанню внутрішніх механізмів виробництва.

Відповідно до проблеми антикризового управління підприємством розробка фінансової стратегії підприємства по суті зводиться до розробки стратегії його виведення з кризи та стабілізації фінансового стану. Основним при цьому є: раціональне використання ресурсів, вдосконалення організації виробництва та праці, оптимізація розмірів виробничо-збутової діяльності, оптимізація інвестиційного портфеля, підвищення ефективності реалізації інвестування, ефективне розміщення капіталу, залучення довгострокових позик, раціональна дивідендна політика.

Таким чином, антикризове управління господарською діяльністю підприємства направлене на підвищення рівня ефективності виробництва, залучення фінансових ресурсів, платоспроможності, прибутковості, а також стимулювання інвестиційної діяльності, з метою досягнення підприємством організаційно-господарських цілей на всіх етапах його життєвого циклу.

Отже, своєчасна та якісна діагностика – це основне завдання в системі управління підприємством як у стабільному, так і кризовому стані, а також при банкрутстві. Тільки за допомогою оцінки фінансового стану можна забезпечити оптимальний напрям розвитку підприємства та запобігання в його діяльності кризи. Пошук ефективних механізмів управління фінансовими ресурсами та забезпечення їх реальної інтеграції в систему ринкових відносин зумовлює потребу розроблення стратегії антикризового управління на певному етапі розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воронкова А.Е. Діагностика стану підприємства: теорія і практика: / А.Е. Воронкова. – Моногр. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 448 с.
2. Шеремет А.Д. Методика фінансового анализа: Учеб. Пособие / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин, Е.В. Негашев. – 3-є изд., пере¬раб. и доп. – М.: Инфра-М, 2008. – 208 с.
3. Рєпіна І.М. Таксономічний аналіз ефективності формування та використання активів підприємства / І.М. Рєпіна // Формування ринкової економіки. – 2011. – № 26. – С. 440-457.

УДК 338.45:621

Прокопенко В.І.
доктор технічних наук, професор
Національного гірничого університету

Ерперт О.М.
кандидат технічних наук, доцент
Національного гірничого університету

Бондаренко Л.А.
асистент кафедри економіки підприємства
Національного гірничого університету

ОБҐРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КАР'ЄРНИХ АВТОСАМОСКИДІВ

BACKGROUND EVALUATION CRITERIA AND COMPETITIVENESS RIGID DUMP TRUCKS

АНОТАЦІЯ

Питання щодо визначення показників оцінки конкурентоспроможності ав-томобілів за зручним зрозумілим підходом не мають достатнього науково-прикладного розв'язання. З цією метою запропонований показник техніко-економічної ефективності, яка вимірюється. відношенням групового показника за економічними параметрами самоскиду до групового показника за його технічними параметрами. Визначені витрати палива на 1 т вантажопідйомності та 1 кВт потужності двигуна автомобіля. Розроблений метод вибору моделі автосамоскиду за умови найменших витрат палива, що враховує взаємозв'язок технічних параметрів машини, наведений приклад розв'язання поставленої задачі для виконання на кар'єрі заданого обсягу перевезення гірської маси.

Ключові слова: гірничодобувне підприємство, конкурентоспроможність автомобілів, показники оцінки, питомі витрати палива, техніко-економічна ефективність, статистичні моделі.

АННОТАЦИЯ

Вопросы по выбору показателей оценки конкурентоспособности автомобилей на основе удобного понятного подхода не имеют достаточного научно-прикладного обоснования. С этой целью предложен показатель технико-экономической эффективности, которая рассчитывается как отношение группового показателя по экономическим параметрам самосвала к групповому показателю по его техническим параметрам. Определены затраты топлива на 1 т грузоподъемности и 1 кВт мощности двигателя автомобиля. Разработан метод выбора модели автосамосвала по критерию наименьших затрат топлива, что позволяет учитывать взаимосвязь технических параметров машины. Приведен пример решения поставленной задачи для выполнения на карьере заданного объема перевозки горной массы.

Ключевые слова: горнодобывающее предприятие, конкурентоспособность автомобилей, показатели оценки, удельные затраты топлива, технико-экономическая эффективность, статистические модели.

ANNOTATION

Questions about the choice of indicators to measure competitiveness of the car based on user-friendly intuitive approach does not have sufficient scientific and applied studies. To this end, it proposed measure technical and economic efficiency, which is calculated as the ratio of the group indicator of economic parameters truck to the group indicator of its technical parameters. Determine the cost of fuel per 1 ton capacity and 1 kW of power engine. A method for selecting a model dump Least Cost fuels that takes into account the relationship of technical parameters of the machine. An example of the solution of the tasks to be performed on the career of a given volume of rock mass transportation.

Keywords: miner, competitive car, performance evaluation, the unit cost of fuel, technical and economic efficiency, statistical models.

Постановка проблеми. На відкритих гірничих розробках найбільш поширеним видом транспорту сьогодні є великогабаритні самоскиди вантажопідіймальністю 15...220 т. Близько 60% обсягу гірської маси на вітчизняних і 85% на зарубіжних кар'єрах перевозиться саме цими машинами., незважаючи на те, що великовантажний транспорт є порівняно дорогим і трудомістким: витрати на нього становлять до 50...70% собівартості видобутку корисних копалин, а у деяких випадках до 25% сумарних виробничих витрат підприємства [1, с. 22-26].

Важливішими для гірничодобувного підприємства характеристиками кар'єрного автосамоскиду є його продуктивність та собівартість транспорту-вання. Ці характеристики базуються на взаємозв'язку основних технічних показників самоскиду як вантажопідйомність, потужність двигуна, витрата палива та швидкість руху. Тому виробник автомобілів повинний якнайкорисніше ураховувати названий взаємозв'язок з тим, щоб позитивний вплив цих показників посилити, а негативний – послабити. В методичних підходах до вдосконалення діючих моделей самоскидів для відкритої розробки родовища зазначене положення не має достатнього науково-прикладного розв'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основними показниками оцінки конкурентоспроможності автосамоскидів, на думку авторів роботи [2], є наступні: технічні (призначення, нормативні, ергономічні, естетичні та ін.), економічні (ціна споживання) й організаційні (знижки, умови платежу та поставок, комплектність поставок, строки та умови гарантії тощо). Х. Фасхієв та Г. Крохмальова [3] відзначають, що при встановленні оцінки якості автомобіля потрібно враховувати разом кількісну зміну ціни та якості машини. Чим детальніше обґрунтування вибраних показників, тим правильнішою буде названа оцінка [4, с. 53-68]. Б. Кузін, В. Юр'єв та Г. Шахдінаров [5] підкреслюють, що одиничні показники надають тільки одну

технічну, економічну або техніко-економічну оцінку автомобіля. На їх думку, визначаючим є кінцевий показник, за яким варто оцінювати якість машини. У роботі [5, с. 62] до економічної категорії віднесені показники технологічності, оскільки вони впливають на техніко-економічні результати роботи машини.

У будь-якому разі, практика показує, що вимоги, за якими споживач оцінює і обирає відповідну модель автомобіля, включають значну кількість показників. Методи оцінки конкурентоспроможності частіше є кількісними. Автор роботи [6, с. 255] вважає, що ця кількісна оцінка повинна базуватися на такому підході: інтегральні та індивідуальні показники повинні формувати систему оцінки конкурентоспроможності. Щодо кар'єрних самоскидів, то узагальненими їхніми показниками є пробіг до списання (ресурс) й питомі витрати дизельного палива, а в підсумку, собівартість транспортування 1 т/км гірської маси [7]. У будь-якому разі конкурентоспроможність автомобілів тісно пов'язана з її оцінками залежно від потреб певної групи споживачів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз наукових праць свідчить, що на сьогодні практично відсутній єдиний підхід до обґрунтованого визначення техніко-економічних показників автосамоскиду, за якими він має відповідати заданим гірничо-технологічним умовам експлуатації. Запропоновані підходи до вибору цих показників дозволяють встановити таке:

- підходи розвиваються у напрямі збільшення кількості факторів, які враховуються;
- показники лише опосередковано враховують специфіку гірничо-техноло-гічних умов експлуатації родовища корисної копалини;
- певну сукупність показників врахувати та пристосувати до автосамоскиду дуже важко, об'єктивніше буде виокремити мінімальну кількість одиничних показників, які є вагомішими для споживача та прийнятні для автовиробника.

Мета статті. Вибір доцільної моделі автосамоскиду стосовно умов транспортування гірської породи в кар'єрі, безумовно, передбачає оптимальне співвідношення вантажопідйомність / потужність двигуна / витрата палива. Це обумовило необхідність проведення додаткових досліджень саме з метою теоретичного обґрунтування та визначення науково-прикладних засад вибору моделі кар'єрного автосамоскиду ураховуючи взаємозв'язок його основних технічних параметрів. У статті викладено результати цього дослідження, виконаного авторами.

Виклад основного матеріалу. Найбільш поширеним до оцінювання конкурентоспроможності є підхід на основі інтегрального коефіцієнту I_a, який загалом визначається як відношення групового показника за технічними параметрами G_m автомобіля до групового показника за його економічними G_e параметрами [8, с. 111]. При заміні базової моделі пропонованою може спостерігатися позитивний або негативний вплив технічних показників на економічні, що приводить до поліпшення або до погіршення результату її експлуатації. Якщо відношення сукупності технічних показників основної моделі самоскида до сукупності цих показників базової моделі з негативним впливом буде перевищувати одиницю, то розглянута заміна моделей є доцільною.

Зазначений підхід на основі інтегрального коефіцієнту I_a дозволяє оцінити конкурентоспроможність декількох нових моделей автомобілів, що пропонуються на ринку або плануються до виробництва, порівняно з моделлю, яка експлуатується. Так стає зрозумілим вибір доцільної моделі самоскида для конкретних умов його експлуатації з будь-якого числа можливих моделей.

Розглянемо фізичний зміст інтегрального коефіцієнту I_a. Він вимірюється відношенням G_m/G_e групових показників, де показник G_m дорівнює сумі відношень показників, що характеризують технічну складову конкурентоспроможності автомобіля (вага машини, швидкість руху, вантажопідйомність, витрати палива, ємність кузова тощо), а показник G_e – сумі відношень економічних параметрів (ціна автомобіля, витрати на його обслуговування та утримання, продуктивність та ін.) основної моделі порівняно з базовою. Викладений підхід, на думку авторів, ускладнює вирішення поставленої задачі у силу таких обставин:

1) сума співвідношень показників конкурентоспроможності автомобілів не має певного фізичного змісту, який визначав би напрям (критерій) оптимізації рішення, що приймається;

2) не можна враховувати вплив окремих показників конкурентоспроможності на результати експлуатації тієї чи іншої моделі автомобіля;

3) різні за рівнем впливу на конкурентоспроможність автомобіля показники компенсують один одного так, що передбачити ефективність його використання в конкретних умовах перевезення вантажів реально неможливо;

4) у сукупності усі показники технічної складової інтегрального коефіцієнту не дозволяють встановити напрям їх оптимізації для поліпшення економічної складової цього коефіцієнта;

5) формула розрахунку інтегрального коефіцієнту конкурентоспроможності є дробом, чисельником якої є співвідношення технічних показників основної та базової моделей автомобіля (ці показники можуть визначати деякий обсяг роботи, що вимірюється, наприклад, у т.км/зміну), а знаменником – співвідношення економічних показників цих моделей (можуть вимірювати витрати на виконаний обсяг роботи, наприклад, у грн./зміну). Загалом, названий коефіцієнт є величиною безрозмірною, що відо-

бражає у цілому за своїми складовими співвідношення одиниць вимірювання т.км/зміну та грн./зміну, тобто т.км/грн., що характеризує обсяг роботи, виконаної на 1 грн. Використання такої одиниці вимірювання є незрозумілим, що ускладнює їх порівняння між собою та вибір доцільної моделі автомобіля.

Для зручності розрахунків та зрозуміння їх фізичного змісту інтегральний коефіцієнт I_a пропонується встановлювати за відношенням:

$$I_{a.e} = \frac{G_e}{G_m}, \text{ частка од.;} \quad (1)$$

Такий підхід дозволяє врахувати вплив технічних показників на економічні результати транспортування вантажів, виключає компенсацію показників один одним та приводить до визначення коефіцієнта $I_{a.e}$ через рівень змін економічних параметрів транспортних робіт. У такому разі спроможність основної моделі автомобіля бути реалізованою на ринку у порівнянні з базовою пропонується оцінювати інтегральним показником, що визначений як рівень техніко-економічної ефективності. Цей рівень розраховується за відношенням:

$$E_{m.e} = \frac{1 - G_e}{G_m - 1}. \quad (3)$$

результат від експлуатації основної моделі автомобіля перевищує чи поступається економічному результату від експлуатації базової моделі. Причому цей результат буде вимірюватися сумарними витратами на експлуатацію автомобіля. Різниця $(1 - G_e)$ показуватиме, наскільки ці витрати скорочуються чи збільшуються при впровадженні основної моделі замість базової, тобто ця різниця визначатиме економічний ефект від цієї заміни. Якщо різниця $(1 - G_e)$ буде негативною, то це означатиме, що впровадження основної моделі автомобіля призведе до збільшення витрат на транспортування вантажів. З підвищенням величини G_m технічні можливості автомобіля щодо збільшення обсягу транспортування (продуктивності автомобіля) зростають. Тому технічний ефект від заміни базової моделі автомобіля на основну модель визначається, виходячи з різниці $(G_m - 1)$. На підставі такого підходу відношення $(1 - G_e)/(G_m - 1)$ буде відображати техніко-економічну ефективність впровадження нової моделі транспортних засобів. Рівень цієї ефективності може бути прийнятий як критерій оцінювання їх конкурентоспроможності, що відображає економічні й технічні чинники експлуатації автомобіля.

Величина $E_{m.e}$ характеризуватиме, з одного боку, економічну ефективність впровадження запропонованої моделі транспортного засобу порівняно з базовою, з іншого – технічну ефективність. Економічна ефективність вимірюється витратами на придбання, утримання й обслуговування автомобіля, технічна ефективність – характеризує відповідність технічних та технологічних параметрів автомобіля певним вимогам процесу транспортування вантажів, які можуть бути різного формату, призначення, розмірів тощо.

Також для урахування різного характеру впливу технічні показники автомобілів доцільно розділяти на три групи: показники, які мають позитивний або негативний вплив на економічні результати транспортування вантажів, та показники, характер впливу яких визначає сам покупець, виходячи з умов та цілей транспортного процесу. Позитивний вплив має місце, якщо при зростанні технічного показника економічний результат поліпшується, та навпаки, при негативному впливі – погіршується. Як економічний результат можуть розглядатися витрати на паливо, собівартість транспортування, продуктивність автомобілів, витрати на обслуговування та ремонт, відпускна ціна тощо.

При заміні базової моделі автомобіля його основною моделлю, яка матиме

поліпшені технічні та економічні показники, досягається певний ефект, що вимірюється сумою співвідношень цих показників. Значить, групові показники конкурентоспроможності пропонованих автомобілів відображають технічний та економічний ефекти від їх впровадження замість базових. Ці ефекти можуть бути представлені у такому вигляді:

$$G_e = \sum_{j=1}^{m} \frac{П_{je.б}}{П_{je.o}} a_{je}; \quad (4)$$

$$G_m = \sum_{i=1}^{n} \frac{П_{im.б}}{П_{im.o}} a_{im}, \quad (5)$$

де $П_{je.o}$, $П_{je.б}$ – i-й показник економічної характеристики автомобілів основної та базової моделей, відповідно;

$П_{im.o}$, $П_{im.б}$ – теж i-й показник технічної характеристики;

m, n – кількість показників, відповідно, економічної та технічної характеристик автомобілів;

a_{je}, a_{im} – ступінь значимості, відповідно, j-го економічного та i-го технічного показників конкурентоспроможності автомобілів.

З урахуванням позитивного або негативного впливу технічних показників (параметрів) на економічний результат експлуатації отримуємо:

$$G_m = \sum_{i=1}^{n^+} \frac{П^+_{im.o}}{П^+_{im.б}} a_{im} - \sum_{i=1}^{n^-} \frac{П^-_{im.o}}{П^-_{im.б}} a_{im}, \quad (6)$$

де n^+, n^- – кількість показників конкурентоспроможності автомобіля, які на її економічну складову здійснюють, відповідно, позитивний або негативний вплив;

$П^+_{im.o}$, $П^+_{im.б}$, $П^-_{im.o}$, $П^-_{im.б}$ – відповідно, показники конкурентоспроможності автомобілів основної та базової моделей, що здійснюють позитивний або негативний вплив на економічні результати їх експлуатації.

З використанням наведених вище теоретичних положень розглянуто доцільність заміни тих чи інших моделей автосамоскидів, які прийняті для транспортування скельних гірських

порід на поверхню кар'єру по з'їздам з уклоном 80‰ на відстань 2...2,5 км. Породу навантажує екскаватор продуктивністю 500...600 тис. м³ на рік. Порівняємо самоскиди КрАЗ-65032-043 (КрАЗ), що використовуються на кар'єрі, та МАЗ-651705-231 (МАЗ), що можуть бути впроваджені для заміни моделей КрАЗ. Вихідні дані, а також результати розрахунку техніко-економічної ефективності за формулою (6) наведені у табл. 1.

Одиничні параметричні показники g_i та вагові величини a_i по кожному економічному показнику визначені виходячи із робіт [8, с. 93, 9, с. 144-148] відповідно. На основі цих показників розраховані їх загальні значення, а також груповий показник G_e за формулою (2). Потім, таким же чином встановлено одиничні параметричні показники та вагові коефіцієнти для технічних показників, причому враховано як позитивний, так і негативний вплив на економічний результат. Розрахунок показника G_m здійснено за виразом (6). З розрахунків витікає, що груповий показник G_e за економічними параметрами складає 1,08%, за технічними G_m – 0,37% (табл. 1). Значить рівень техніко-економічної ефективності моделі МАЗ у 0,13 рази вищий, ніж у базовій моделі КрАЗ, що свідчить про перевершення конкурентних переваг пропонованої моделі автосамоскида та доцільності заміни автомобіля, який експлуатується. Відомо, що автомобілі вітчизняного виробництва часто за техніко-економічними показниками поступаються їх зарубіжним аналогам. КрАЗ-65055 вантажопідйомністю 16 т (умовно позначено КрАЗ), КамАЗ-6520 – 18 т (КамАЗ), МАЗ-551605 – 20 т (МАЗ), IVECO-260.30H – 20 т (IVECO). Розглянемо це твердження на конкретному прикладі. Розрахуємо рівень техніко-економічної ефективності вітчизняних та зарубіжних автосамоскидів.

Усі моделі, що розглядаються, порівнюються з базовою моделлю КрАЗ-65032-043. Економічні дані експлуатації цих автосамоскидів, прийняті за публікаціями [10, с. 27-31; 11, с. 116-117; 12, с. 74-78], подані у таблиці 2. Результати розрахунків техніко-економічної ефективності

Таблиця 1

Розрахунок техніко-економічної ефективності пропонованої моделі авто-самоскида

№ п/п	Показники	Моделі машин		Одиничний показник	Вага i-го параметру	Груповий показник
		МАЗ	КрАЗ	g_i	a_i	G_e
	Економічні					
1	Витрати на технічне обслуговування, грн/рік	18142	21183	0,86	0,121	0,10
2	Інтенсивність поточної окупності, %	46,31	42,1	1,10	0,138	0,15
3	Наробіток на відмовлення, тис. км	7	5	1,40	0,143	0,20
4	Вартість нормо-часу обслуговування, грн.	57	48	1,19	0,092	0,11
5	Собівартість експлуатації автомобіля, тис. грн/рік	162612	143624	1,13	0,092	0,10
6	Ціна автомобіля, грн.	343200	248300	1,38	0,116	0,16
7	Витрати на капітальний ремонт, грн/рік	35362	40120	0,88	0,109	0,10
8	Витрати на поточний ремонт (ТО-2), грн/рік	10480	17779	0,59	0,089	0,05
9	Витрати на відновлення компонентів, що швидко зношуються, грн/рік	28068	28403	0,99	0,099	0,10
	Усього					1,08
	Технічні					
	Показники, які мають позитивний вплив на економічний ефект					G^+_m
1	Пробіг до першого капремонту, км	5000	4000	1,25	0,083	0,10
2	Ресурс до списання, тис. км	400	300	1,33	0,085	0,11
3	Періодичність ТО-2, тис. км	16	16	1,00	0,079	0,08
4	Гарантійний термін експлуатації, роки	5	3	1,67	0,071	0,12
5	Номінальна потужність двигуна, кВт	243	243	1,00	0,059	0,06
6	Вантажопідйомність, т	19	18	1,06	0,086	0,09
7	Ємність паливного бака, л	350	250	1,40	0,053	0,07
8	Максимальна швидкість машини, км/год	74	75	0,99	0,086	0,08
	Усього					0,72
	Показники, які мають негативний вплив на економічний ефект					G^-_m
1	Радіус повороту, м	9	12,6	0,71	0,077	0,06
2	Навантажувальна висота, мм	1085	2180	0,50	0,077	0,04
3	Обсяг платформи, м³	10,5	10,5	1,00	0,088	0,09
4	Повна маса автомобіля, кг	33000	28100	1,17	0,086	0,10
5	Витрати палива, л/100 км пробігу	35	32,3	1,08	0,070	0,08
6	Усього					0,36
	Техніко-економічна ефективність	0.13				

експлуатації автосамоскидів при транспортуванні гірських порід представлені в табл. 2.

На основі прийнятих вихідних даних аналіз результатів розрахунку, поданих у таблиці 2, дозволяє встановити таке:

1. Серед автосамоскидів, що порівнюються, найбільш вигідними по витратам на експлуатацію є моделі КрАЗ та МАЗ (G_e = 0,97), найдорожчим за цим показником є автомобіль IVECO (G_e = 3,11). У той же час останній за технічним показником, що характеризує його продуктивність, має рівень конкурентоспроможності G_m на 2,36 рази вищий, ніж у базової моделі. Практично однакові (найнижчі) показники технічної можливості мають моделі КрАЗ та МАЗ – G_m = 0,21 і 0,24, відповідно.

2. Економічний ефект моделі IVECO у порівнянні з базовою моделлю є від'ємним ($1 - G_e$= -2,11): впровадження цього автомобіля замість базового призведе до збільшення витрат на його експлуатацію. Заміна базової моделі автомобілями КрАЗ або МАЗ приводить до незначного підвищення економічного ефекту ($1 - G_e$= 0,03). Технічний ефект автомобіля IVECO на 1,36 рази вищий, ніж у базової моделі. Не вигідними для заміни є моделі КрАЗ ($G_m - 1$ = 0,79) та МАЗ (-0,76).

3. За техніко-економічною ефективністю, яка характеризує питомі витрати на транспортування гірських порід, найкращою моделлю є КамАЗ ($E_{m.e}$ = 0,29), найгіршою – IVECO (-1,56). Автомобілі МАЗ та КрАЗ також будуть однаково збитковими ($E_{m.e}$ = -0,4).

Залежно від величини та знаку (позитивний чи негативний) економічного та технічного ефектів від заміни базової (діючої) моделі самоскиду на основну (що пропонується) формується різна за значенням техніко-економічна ефективність. Можливі оцінки варіантів такої заміни та рекомендовані рішення для кожного варіанту наведено у таблиці 3.

Якщо автомобіль має незначну питому витрату палива на забезпечення вантажопідйомності, то він викликає малі матеріальні витрати на перевезення вантажу. Це буде спостерігатися у випадку високої продуктивності автомобіля. А для цього він повинний мати достатню потужність двигуна. У свою чергу, ця потужність потребує достатнього забезпечення паливом, що призведе до підвищення його витрати. Проте підвищення потужності має бути більшим, ніж підвищення витрати палива. У разі, коли питома витрата палива на забезпечення потужності двигуна не зростає, то автомобіль за цим показником має розглядатися як доцільний.

Проаналізовано зростання витрати палива та потужності двигуна автомобіля при зростанні його вантажопідйомності. Останнє у вітчиз-

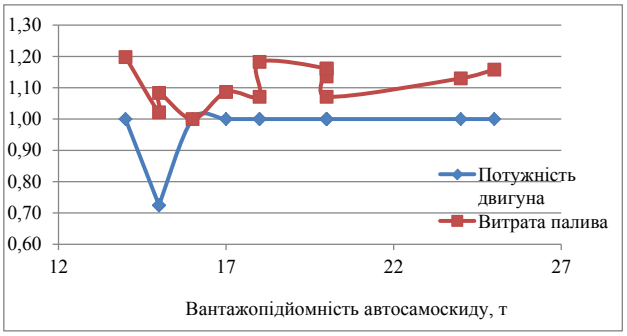


Рис. 1. Графіки залежності відносної зміни витрати палива (1) та потужності двигуна (2) вітчизняних самоскидів при підвищенні вантажопідйомності

Таблиця 2

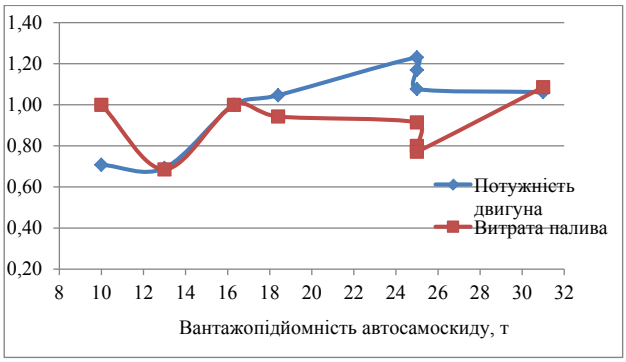
Рівень техніко-економічної ефективності експлуатації автосамоскидів

№ п/п	Показники	Автосамоскиди			
		КрАЗ	КамАЗ	МАЗ	IVECO
1	Груповий економічний показник	0,97	1,04	0,97	3,11
2	Груповий технічний показник	0,21	1,12	0,24	2,36
3	Економічний ефект	0,03	-0,04	0,03	-2,11
4	Технічний ефект	0,79	-0,12	0,76	-1,36
5	Техніко-економічна ефективність	0,04	0,29	-0,04	1,56

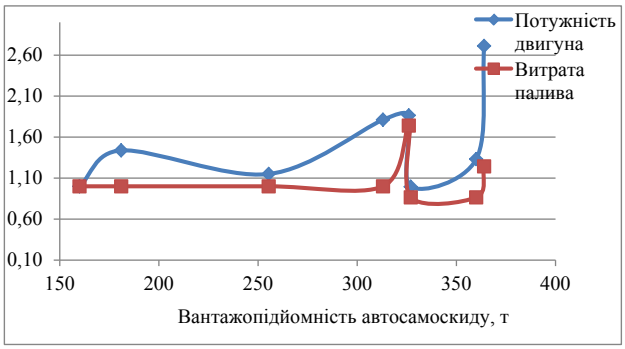
Таблиця 3

Оцінки варіантів заміни базового автомобіля на запропонований

№ п/п	Економічний ефект		Технічний ефект		Техніко-економічна ефективність	
	значення	характеристика	значення	характеристика	значення	рекомендація щодо заміни
1	$(1- G_e)>0$	Витрати зменшуються	$(G_m-1)>0$	Обсяг перевезень збільшується	$E_{m.e}>0$	Доцільна
			$(G_m-1)<0$	Обсяг перевезень зменшується	$E_{m.e}<0$	Доцільна, якщо економічний ефект переважує
2	$(1- G_e)<0$	Витрати збільшуються	$(G_m-1)>0$	Обсяг перевезень збільшується	$E_{m.e}<0$	Доцільна, якщо технічний ефект переважує
			$(G_m-1)<0$	Обсяг перевезень зменшується	$E_{m.e}>0$	Не доцільна



а



б

Рис. 2. Графіки залежності відносної зміни витрати палива (1) та потужності двигуна (2) зарубіжних автосамоскидів при зростанні їх вантажопідйомності:
а і б – відповідно, для самоскидів малої та великої вантажопідйомності

няних самоскидів не викликає зміни витрати палива за певною залежністю, хоча ця витрата з нею тісно пов'язана (рис. 1). Коливання витрати палива відносно середньої – 5...10%. Потужність двигуна самоскидів при зростанні їх вантажопідйомності підвищується, причому більшою мірою, ніж вантажопідйомність.

Такий же характер зміни витрати палива та потужності двигуна при зростанні вантажопідйомності мають малі зарубіжні моделі самоскидів, хоча у середньому можна відзначити деяку тенденцію до зниження витрати палива (рис. 2, а). До того ж спостерігається сильна прямо пропорційна залежність потужності двигуна самоскидів від їхньої вантажопідйомності.

На рівні самоскиду собівартість обумовлена вантажопідйомністю, потужністю двигуна, колісною формулою, обсягом кузова, мінімальним радіусом повороту, які спільно визначають витрату палива. Оскільки названі характеристики взаємопов'язані, то управляти кожною з них як самостійним конструктивним розміром не є можливим. Нижче виконані дослідження, мета яких – визначити методичні засади щодо встановлення взаємозв'язку між технічними параметрами кар'єрних самоскидів та сформулювати загальний підхід до розв'язання цієї задачі за обраним критерієм ефективності. Дослідження виконані на прикладі зарубіжних моделей рухомого складу автотранспорту, наведених у таблиці 4.

Згідно з названим вище підходом, передусім встановлюють взаємозв'язок між вантажопідйомністю G_a та масою автомобіля Q_a. Із безлічі нелінійних моделей $G_a = f\ (Q_a)$, виходячи з статистичної вибірки вказаних характеристик знаходимо, що найбільш адекватною є ступенева модель

$$G_a = 0{,}2743 * Q_a^{1.2156}. \qquad (7)$$

Коефіцієнт детермінації для моделі (1) R^2 = 0,989, статистика Стьюдента для коефіцієнтів регресії значно більше критичного значення (t_a = 6,91; $t_в$=22,8), статистика Фішера також значно перевищує її критичне значення (F = 519,9). Ці оцінки свідчать про високий рівень адекватності отриманої моделі. На рисунку 3 наведені фактичні ($G_{a.ф}$) та отримані по моделі показники ($G_{a.р}$).

Таблиця 4

Технічна характеристика зарубіжних автосамоскидів малої вантажопідйомності

№ п/п	Показники	Моделі автомобілів		
		Camc 6x4	КамАЗ-55111	Shacman 8x4
1	Маса автомобіля, т	33	22,4	48,3
2	Вантажопідйомність, т	18,4	13	31
3	Максимальна швидкість, км/г	90	90	85
4	Контрольні витрати палива л/100 км	33	10,85	38
5	Радіус повороту, м	7,6	9	18
6	Потужність двигуна, кВт (к.с.)	250 (340)	165 (225)	345

Продовження таблиці 4

№ п/п	Моделі автомобілів				
	Урал 55570013-40	МЗКТ-6515010	CAMC 6x4 HN3250P34	FAW 6x4	TATRA T815-231S25
1	20,2	41	41	41	28,5
2	10	25	25	25	16,3
3	72	75	75	75	85
4	35	32	28	27	35
5	11,6	11,5	-	16	19
6	169 (230)	294 (400)	380	350	325

З рисунка видно, що розраховані значення вантажопідйомності практично збігаються з фактичними.

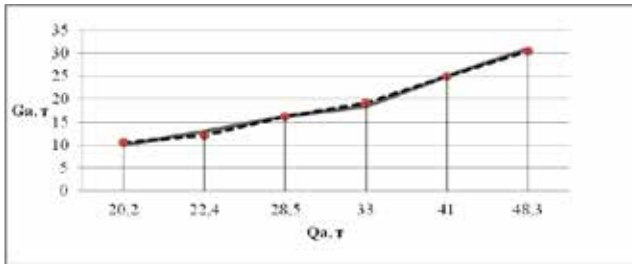


Рис. 3. Залежність вантажопідйомності автосамоскиду (G_a) від маси порожнього автосамоскиду (Q_a)

Таким же шляхом визначений взаємозв'язок потужності двигуна $P_{дв}$ з масою завантаженого автосамоскиду $Q_a + G_a$. Найбільш адекватною була така ступенева модель:

$$P_{дв} = 34{,}07 * (Q_a + G_a)^{0{,}5646}. \quad (8)$$

Коефіцієнт детермінації для моделі (2) $R^2 = 0{,}787$, статистика Стьюдента для коефіцієнтів регресії більше критичного значення при рівні значущості $\alpha = 0{,}05$ ($t_a = 7{,}4$; $t_в = 4{,}7$), статистика Фішера також перевищує критичне значення ($F = 22{,}1$). Таким чином, отримана модель може бути визнана адекватною, а її параметри – статистично значущими. На рисунку 4 приведені фактичні ($P_{дв.ф}$) та розраховані ($P_{дв.р}$) значення потужності двигуна при різних значеннях маси завантаженого автосамоскиду. З рисунка витікає, що фактичні дані задовільно узгоджуються з розрахованими.

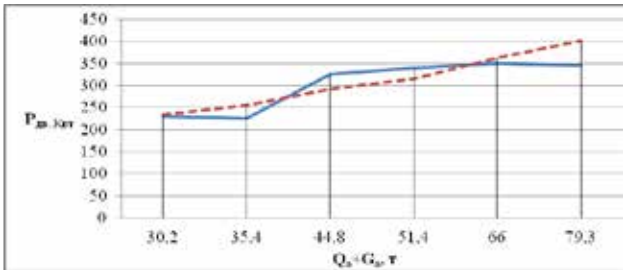


Рис. 4. Залежність потужності двигуна ($P_{дв}$) від повної маси автосамоскиду (Q_a+G_a)

Також встановлений взаємозв'язок між швидкістю руху автосамоскиду і його технічними характеристиками – потужністю двигуна та масою завантаженого самоскида. У технічних даних (табл. 1) наводиться максимальна швидкість руху порожньої автомашини. Оскільки у цьому дослідженні швидкість завантаженого автосамоскиду відіграє суттєву роль, то зрозуміло, що необхідно скорегувати швидкість на величину переміщуваного вантажу. Такі дослідження авторами цього підходу на основі статистичних даних не проводилися, а було зроблено припущення, що співвідношення швидкостей руху завантаженого і порожнього самоскидів обернено пропорційне масі завантаженої і порожньої машин, тобто:

$$\frac{V_c}{V} = \frac{G_a}{G_a + Q_a}, \quad (9)$$

де V_c – швидкість руху машини, скорегована на її навантаження.

З цього співвідношення зроблено висновок про те, що чим більше завантажена машина, тим нижча швидкість її руху. Таким чином:

$$V_c = \mathbf{V}\frac{G_a}{G_a + Q_a}, \quad (10)$$

У результаті випробовування різних нелінійних двофакторних моделей була отримана найбільш адекватна ступенева модель:

$$V_c = 86{,}7 * (Q_a + G_a)^{-0{,}565} * P_{дв}^{0{,}296}. \quad (11)$$

Коефіцієнт детермінації для моделі (5) $R^2 = 0{,}8$, що свідчить про сильний вплив факторних змінних, врахованих у цій моделі. Статистика Фішера $F = 5{,}89$, що більше критичного значення $F_{кр.} = 5{,}46$ при рівні значущості $\alpha = 0{,}1$. Отже, отримана модель може бути визнана адекватною. Зазначимо також, що знаки коефіцієнтів регресії правильно відображають логіку зміни скорегованої швидкості від зміни факторних ознак. Так, у моделі маса завантаженого самоскиду присутня в ступені з негативним значенням, а потужність двигуна – з позитивним. Значить, при збільшенні маси швидкість руху зменшується, а при збільшенні потужності – зростає. На рисунку 5 наведені значення фактичної ($V_{с.ф}$) і отриманої моделі ($V_{с.р}$) скорегованої швидкості руху при фактичних поєднаннях значень факторів, що розглядаються. З рисунка видно, що розраховані значення цілком задовільно узгоджуються з фактичними

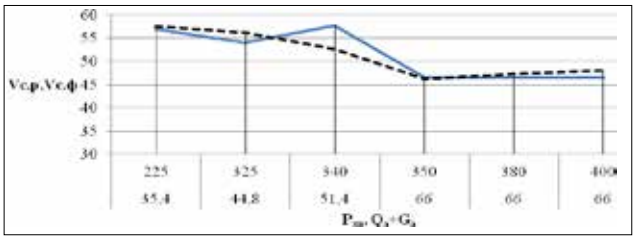


Рис. 5. Залежність скорегованої швидкості (V_c) від потужності двигуна ($P_{дв}$) і маси завантаженого автосамоскида (Q_a+G_a)

Для вибору доцільної моделі машини також треба встановити залежність витрат палива $T_п$ (на 100 км шляху) від маси завантаженого автосамоскиду і потужності його двигуна. З цією метою із безлічі нелінійних двофакторних моделей була отримана найбільш адекватна ступенева модель:

$$T_л = 0{,}00193 * (Q_a + G_a)^{0{,}669} * P_{дв}^{1{,}17}. \quad (12)$$

Отримана модель (6) також перевірена на надійність зв'язку між показниками, що розглядаються. Коефіцієнт детермінації для цієї моделі $R^2 = 0{,}844$. Він свідчить про те, що основний вплив на витрати палива здійснюють вико-

ристані в моделі пояснюючі змінні. Статистика Фішера F = 8,09, що більше критичного значення $F_{кр.}$= 5,46 при рівні значущості α = 0,1. Значить, отримана модель може бути визнана адекватною. Логіка зміни витрати палива від факторних ознак правильно відображена у зазначеній моделі. Показники ступеня в моделі позитивні, що свідчить про збільшення витрати палива зі зростанням кожного із факторів. При цьому коефіцієнт еластичності витрати палива по потужності двигуна (1,17) істотно перевищує коефіцієнт еластичності по масі завантаженого автосамоскиду (0,669), тобто потужність двигуна є у даному випадку найбільш суттєвим фактором. На рисунку 6 наведені значення фактичної ($T_{п.ф}$) і отримані по моделі ($T_{п.р}$) витрати палива при поєднанні значень цих факторів. Рисунок підтверджує задовільну узгодженість розрахованих значень з фактичними даними.

Встановлені взаємозв'язки (3) – (6) є теоретичною підставою для вибору моделі автосамоскиду за критерієм витрати палива. Шукану модель автомашини будемо визначати по його масі Q_a, тому в настройці «Пошук рішення» змінна Q_a подана як шукана невідома. Вантажопідйомність машини G_a визначаємо через Q_a за формулою (7). Маса завантаженої машини $Q = G_a + Q_a$. По формулі (8) розраховуємо відповідну потужність двигуна $P_{дв}$. Скориговану швидкість руху машини обчислюємо по формулі (5), використовуючи в якості аргументів встановлені раніше величини Q та $P_{дв}$. Витрату палива $T_п$ обчислюємо за формулою (12).

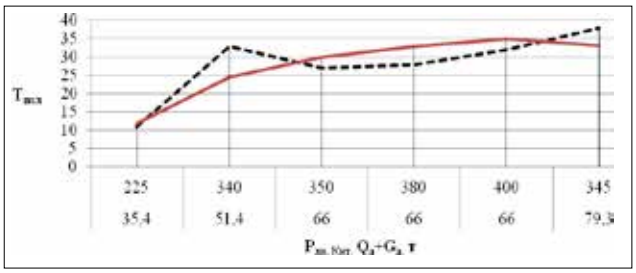


Рис. 6. Залежність витрат палива ($T_п$) від потужності двигуна ($P_{дв}$) і маси завантаженого автосамоскида (Q_a+G_a)

Для рішення поставленої задачі плануємо певний обсяг роботи A (т·км). Час, необхідний для виконання цієї роботи, дорівнює:

$$t = A/(V_c * G_a), \text{ год.} \quad (13)$$

Виходячи з часу виконання роботи та скоригованої швидкості руху, знаходимо шлях, пройдений машиною:

$$S = V_c * t, \text{ км.} \quad (14)$$

Як зазначено вище, цільовою функцією даної задачі є мінімізація витрати палива, що встановлюється за формулою:

$$\mathbf{R} = \frac{S * T_{пал}}{100}, \text{ л} \quad (15)$$

При вирішенні цієї задачі на конкретному прикладі прийнято обмеження:

а) маса машини не перевищує деякого критичного значення; в вихідних даних по табл. 1 приймаємо $Q_{a.max}$ = 48,3 т, отже $Q_a \leq 48,3$;

б) маса машини повинна бути не менше деякого критичного значення; згідно з вихідними даними (табл. 1) маємо $Q_{a.min}$ = 20,2 т, отже $Q_a \geq 20,2$;

в) заданий обсяг роботи A повинен бути виконаний за час, який не перевищує деякого критичного значення, тобто: $t \leq t_{кр}$.

Виходячи з виробничого завдання щодо обсягу перевезення гірської маси визначимо критичний час. Наприклад, обсяг роботи A = 5000 т·км, а виробниче завдання автосамоскиду на перевезення $П_a$ = 1000 т·км/год., тоді $t_{кр}$= 5000/1000 = 5 год. Використовуючи настройку «Пошук рішення», отримаємо значення Q_a = 33,6 т, G_a= 19,67 т. При цьому мінімальна витрата палива складе R = 59,65 л. Порівнюючи отримані характеристики автомашини з даними таблиці 1, бачимо, що найбільш близько вони відповідають моделі автосамоскиду Camc 6x4.

Якщо зменшити виробниче завдання до $П_a$ = 800 т·км/год., то час на виконання завдання $t_{кр}$= 6,25 год. У цьому разі отримаємо такі значення: Q_a= 25,3 т; G_a= 13,9 т, R = 56,1 л. До цих характеристик найбільш близько відповідає модель КамАЗ-55111

Отже, проаналізовані гірничотехнічні умови експлуатації та адаптаційні якості автомобілів вітчизняного та зарубіжного виробництва для транспортування гірських порід, визначені методичні засади щодо вдосконалення діючих моделей кар'єрних автосамоскидів за їхніми технічними характеристиками.

Висновки:

1. Поширений для оцінки конкурентоспроможності продукції інтегральний коефіцієнт, що дорівнює співвідношенню групових показників, які характеризуються сукупністю технічної та економічної складових конкурентоспроможності автомобіля, є незрозумілим за фізичним змістом і незручним для розрахунку. Ці недоліки усуваються при використанні розробленої авторами оцінки рівня техніко-економічної ефективності, виходячи із співвідношення економічного і технічного ефектів від заміни базової моделі автомобіля на основну модель (що пропонується).

2. Для урахування різного характеру впливу технічних параметрів автомобілів на економічні результати транспортування вантажу технічні показники доцільно розділяти на три групи: показники, які мають позитивний або негативний вплив, та показники, характер впливу яких визначає сам покупець, виходячи з умов та цілей транспортного процесу. Залежно від величини та знаку цих ефектів від заміни однієї моделі автомобіля на іншу формується різна за значенням техніко-економічна ефективність. Розглянуто можливі оцінки варіантів такої заміни та рекомендовані рішення для кожного варіанту.

3. Обґрунтований науково-прикладний підхід до забезпечення конкурентних переваг автосамоскидів, виходячи із взаємозв'язку їхніх технічних параметрів за умови мінімізації питомої витрати палива (на 1 т вантажопідйомності та на 1 кВт потужності двигуна). На прикладі 8 моделей самоскидів встановлений статистичний зв'язок між вантажопідйомністю, масою порожньої та завантаженої машини, потужністю її двигуна й швидкістю руху, що є факторними ознаками зазначеного критерію ефективності. Встановлені доцільні моделі автосамоскиду для перевезення на залізорудному кар'єрі певного обсягу гірських порід.

4. Щодо умов транспортування гірських порід у кар'єрі, конкурентні переваги певної моделі автосамоскиду варто оцінювати, окрім показника техніко-економічної ефективності, за технологічною собівартістю 1 т.км цього процесу. Саме у цьому напрямі варто продовжити подальші дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Затеев В.Р. Совершенствование технологии обработки на Ковдорском ГОКЕ / В.Р. Затеев, А.В. Фролов, Ф.Б. Кашпель // Горный журнал. – 1988. – № 4. – С. 22-26.
2. Лучко М.І. Розвиток гірничого автотранспорту та завдання оптимізації параметрів самоскидів і елементів кар'єрів / [М.І. Лучко, В.І. Гірін, С.В. Філатов, В.В. Гірін] // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2010. – № 4(146). – Ч. 1. – С. 1-4.
3. Фасхиев Х.А. Методика оценки качества автомобилей / Х.А. Фасхиев, А.В. Крохмалева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – № 4(48). – С. 86-100.
4. Фасхиев Х.А. Как измерить конкурентоспособность предприятия / Х.А. Фасхиев, Е.В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4(36). – С. 53-68.
5. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Б. Кузин, В. Юрьев, Г. Шахдинаров ; СПБ: Питер. – 2001. – С. 61.
6. Свідрик Т.І. Оцінка конкурентоспроможності машинобудівних підпри-ємств: змістова характеристика, чинники впливу. Методи / Т.І. Свідрик // Науковий вісник. – 2007. Вип. 17.7. – С. 251-256.
7. Монастирський Ю.А. Аналіз парків кар'єрних самоскидів підприємств центральної частини України / Ю.А. Монастирський, А.В. Гальченко, А.С. Вівчарик // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Автомобіле- та тракторобуду-вання. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2014. – № 9(1052). – С. 38-42.
8. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції / О.А. Паршина. Монографія. – Д. : НГУ, 2008. – 280 с.
9. Жукова Г. Застосування АВС-аналізу до оцінювання економічної ефектив-ності діяльності підприємств промислового залізничного транспорту / Г. Жукова // Збірник наукових праць ДЕТУТ. – Серія Економіка і управ-ління. – 2012. – № 19. – С. 144-148.
10. Фасхиев Х.А. Принятие маркетинговых решений на основе количествен-ной оценки объектов / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 2(76). – С. 14-33.
11. Фасхиев Х.А. Модель управления конкурентоспособностью предприятия / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 6(74). – С. 107-122.
12. Фасхиев Х.А. Сколько показателей не обходимо для достоверной оценки качества товаров? / Х.А. Фасхиев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 1(63). – С. 72-91.

УДК 334.012.61-022.51

Бондарчук М.Ю.
аспірант кафедри торговельного підприємництва
Київського національного торговельно-економічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ТОРГІВЛІ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО БІЗНЕСУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT PROCESSES OF SMALL BUSINESS IN ZHYTOMYR REGION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням та проблемам впровадження програмних продуктів задля удосконалення системи управління процесами торгівлі суб'єктів малого бізнесу в роздрібній торгівлі. Висвітлено проблеми вибору найбільш функціонального програмного забезпечення для автоматизації управління торговельних підприємств.

Ключові слова: управління, суб'єкти малого бізнесу, система управління процесами торгівлі, мобільні додатки, конкурентоспроможність, автоматизація.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена вопросам и проблемам внедрения программных продуктов для усовершенствования системы управления процессами торговли субъектов малого бизнеса в розничной торговле. Освещены проблемы выбора наиболее функционального программного обеспечения для автоматизации управления торговых предприятий.

Ключевые слова: управление, субъекты малого бизнеса, система управления процессами торговли, мобильные приложения, конкурентоспособность, автоматизація.

ANNOTATION

The article is devoted to the issues and problems of implementation of software products to improve process control systems trade of small businesses in the retail trade. The problems of choosing the most functional software for automation trading enterprises activities.

Keywords: management, small businesses, trade process management system, mobile applications, competitiveness, automation.

Постановка проблеми. Сьогодні суб'єкти малого бізнесу в роздрібній торгівлі функціонують у складних умовах мінливих чинників ринкового середовища, економічної нестабільності, конкурентної боротьби й ускладнення внутрішніх бізнес-процесів. Усе це зумовлює потребу пошуку унікальних та оптимальних методів і способів набуття стабільних, а головне, довгострокових конкурентних переваг на торговельному ринку України.

Рішення нагальних проблем полягає у підпорядкуванні виключно керівника компанії або безпосередньо власника бізнесу. Підприємець – людина, фізіологічні та емоційні ресурси обмежені, і він не в змозі тримати в голові весь необхідний набір інформації, що дозволяє йому приймати ефективні управлінські рішення. Стає також актуальним питання збору та зберігання інформації про бізнес-операції, здійснювані компанією, таких як: прихід товару, продажі, оплати постачальникам тощо.

Отже, виникає потреба в інструменті, який дозволив би, з одного боку, вирішити зазначені проблеми, а з іншого, мав би доступну ціну. Надання такого інструментарію і є основним завданням удосконалення або автоматизації системи управління організацією торгівлі об'єктів малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інформаційного забезпечення управління підприємством та інформаційних технологій присвячені праці чисельних науковців, серед яких вітчизняні – М.П. Денисенко [1], Л.В. Балабанова [2] та зарубіжні – А.Дж. Кошеєв [3], К. Еберт [4] та ін. Науковці розглядали здебільшого загальну проблему необхідності комплексної автоматизації управління підприємством, а також деякі з них дослідили ринок програмних продуктів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Як правило, під автоматизацією розуміється коло заходів, які дозволяють звільнити людські ресурси підприємства від виконання певного ряду завдань, що характеризуються значним обсягом і чутливістю до фізичної втоми, і перекласти їх виконання на якийсь механізм. Тобто автоматизація це процес підбору та підготовки обладнання, програмного забезпечення до ефективного вирішення завдань, які були вище.

Ми пропонуємо автоматизувати роботу завдяки мобільним додаткам, тобто кожному представнику малого бізнесу (в даному випадку мається на увазі мале підприємство торгівлі) може бути наданий оптимальний набір засобів, достатній для автоматизації його діяльності, одночасно покриваючи всі його потреби в організації ефективних процесів обслуговування клієнтів та управлінського обліку і тим самим забезпечуючи його конкурентну мобільність. При цьому витрачена на автоматизацію сума повинна бути мінімальною і доступною для бюджету самого скромного підприємства (наприклад, фізичної особи – підприємця, у власності якого палатка).

Мета статті – запропонувати шляхи удосконалення системи управління процесами торгівлі суб'єктів малого бізнесу в роздрібній торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Завдяки автоматизації бізнес-процесів керівництво малого підприємства отримує точну картину того, що відбувається на підприємстві в режимі онлайн, що дозволяє ефективно розпо-

діляти витрати часу і ресурсів, боротися з крадіжками, контролювати взаєморозрахунки з контрагентами, управляти асортиментом.

Ринок програм для автоматизації малого бізнесу пропонує безліч готових продуктів, які зазвичай мають в основі взаємодію з клієнтами. CRM-системи – це програмне забезпечення, що дозволяє автоматизувати стратегії взаємодій з клієнтами для вирішення наступних завдань – підвищення продажів, оптимізації маркетингу, поліпшення обслуговування клієнтів, поліпшення роботи бізнес-процесів, аналізу результатів. У центрі бізнес-моделі CRM знаходиться клієнт і його інтереси, тому основна бізнес-мета – це одночасне підвищення ефективності бізнесу і задоволеності клієнтів.

Принципи CRM:

– єдина клієнтська база даних з відомостями про усі заплановані та ті, що відбулися, заходи з клієнтом;

– використання усіх каналів зв'язку (спілкування з клієнтами та потенційними клієнтами по телефону, в листуванні по електронній пошті, організація заходів та зустрічей тощо);

– аналіз інформації про клієнтів для подальшого формування стратегії взаємодії з клієнтом.

Зазвичай CRM-система в малому бізнесі включає такі елементи (рис. 1).

Умовно наявні програми, які адаптовані під роботу малого бізнесу, можна поділити на: CRM-системи «з коробки», на замовлення та змінні. Загальні характеристики наведені у таблиці 1.

Для автоматизації різних сфер діяльності малого підприємства використовуються відповідні класи програмних продуктів. Окрім систем автоматизації взаємовідносинами з клієнтами, тобто власне CRM, існують системи ERP, що дозволяють планувати і управляти ресурсами

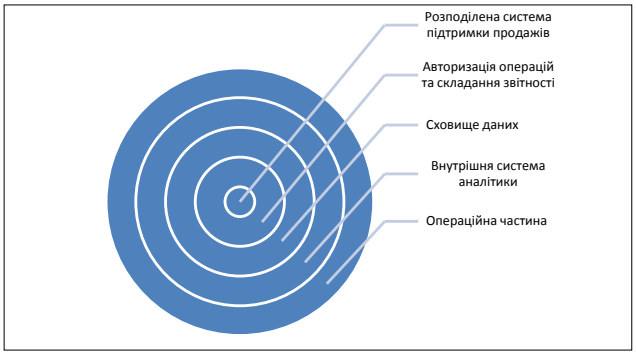


Рис. 1. Елементи CRM-системи в малому бізнесі

підприємства, системи DOCFLOW, що автоматизують документообіг, системи управління виробництвом та багато інших. І якщо великі компанії можуть собі дозволити впровадження систем декількох класів, то невеликі організації, особливо в Україні, зазвичай або обирають програмний продукт CRM-системи, або нічого.

Але забезпечення конкурентоспроможності малого бізнесу неможливе без підвищення ефективності продуктивності процесів торгівлі, коли співробітники повинні максимально швидко реагувати на потреби клієнтів, починаючи з вибору і оформлення замовлення, відповідей на питання і закінчуючи доставкою та іншими процесами, які можливо контролювати віддалено. Усі ці фактори за відсутності CRM-систем спонукають до залучення мобільних додатків, які можна економно використати в малому бізнесі.

Застосування мобільних технологій за участі смартфонів та планшетів пояснюється також різким спадом продажів у 2014 році на ринку майже усієї електроніки, яка використовується при автоматизації процесів, окрім зазначених двох продуктів (рис. 2). До того ж зростання мобільного інтернет-трафіку дає змогу при-

Таблиця 1

Загальні характеристики CRM-систем для малого бізнесу

Показники	CRM-системи «з коробки»	CRM-системи на замовлення	Змінні CRM-системи
Вартість	$200-2000	$3000-10000	12000 грн
Асортимент	Sales Expert WinPeak CRM 1С-Парус: CRM Управління продажами TerraSoft CRM Yoolla CRM Pipedrive		
Переваги	низька ціна	створюються за замовленням компанії для здійснення конкретних завдань	універсальні і розробляються для замовника індивідуально
Особливості	в наявності клієнтські дані, історія угод, аналітика, але може виявитися, що система не годна для конкретного типу продажів.	створення зручної CRM-системи, яка буде оптимальною для конкретного бізнесу з можливостями зростання і розширення, і її швидке подальше впровадження та інтеграція з іншим програмним забезпеченням, що використовується компанією.	Настройка окремих модулів під конкретні вимоги замовника (500-1000 доларів вартість одного модуля
Терміни впровадження	кілька днів	кілька тижнів	1-2 тижні

пустити, що практично кожен власник малого бізнесу має у своєму розпорядженні смартфон або планшет (мобільне обладнання), які можуть бути використані безпосередньо у роботі.

Таким чином, ми пропонуємо новий підхід для вирішення проблеми удосконалення системи управління організацією торгівлі в малому бізнесі на основі інформаційних технологій, що забезпечують підвищення ефективності та стійкості функціонування малих підприємств, що діють в нечітких умовах української економіки. Система реалізована у вигляді мобільного додатку з елементами сервісів у бік розвитку інтелектуальних та експертних систем, систем інформаційного супроводу та підтримки прийняття рішень в інвестиційних та вироб-

2014 рік для ринку побутової техніки та електроніки в Україні закінчився із негативним індексом. Очікуване падіння продажів у натуральному та грошовому вимірах є наслідком конфлікту на сході та нестабільного становища країни в цілому. Ринок побутової техніки та електроніки України тільки в третьому кварталі 2014 року склав 11,4 млрд грн, що вже на 10,1% менше, ніж минулого року.

	Q4 2013	Q1 2014	Q2 2014	Q3 2014	Q3 14 /Q3 13	Q1-3 2014	Q1-3 14 /Q1-3 13
	M.UAH	M.UAH	M.UAH	M.UAH	+/-%	M.UAH	+/-%
Побутова електроніка (CE)	3.007	1.905	1.592	1.444	-18,4%	4.941	-0,1%
Фото (PH)	394	280	242	232	-48,8%	755	-38,7%
Велика побутова техніка (MDA)	3.030	2.136	2.616	2.788	-5,6%	7.540	1,1%
Мала побутова техніка (SDA)	1.436	1.246	1.066	1.189	13,5%	3.501	19,5%
Інформаційні технології (IT)	4.353	2.914	2.345	2.869	-19,4%	8.129	-13,4%
Телекомунікаційне обладнання (TC)	3.179	2.391	2.320	2.749	1,2%	7.461	12,4%
Офісна техніка (OE)	278	189	143	184	-23,5%	516	-23,8%
GfK TEMAX® Україна	15.678	11.062	10.325	11.455	-10,1%	32.842	-1,3%

Джерело: GfK TEMAX® Ukraine

ІНФОРМАЦІЙНЕ УСТАТКУВАННЯ

Обсяг – 2,87 млрд грн (на 19,4% нижче ніж у 2013 році). Найбільший за грошовим обсягом сегмент – ноутбуки – скоротився на чверть. Причина: девальвація гривні, у результаті чого середня ціна підскочила на понад 50%. Падіння демонструє також сегмент стаціонарних комп'ютерів, електронних книжок та накопичувачів. Найсильніше з-поміж усіх IT-категорій постраждав ринок моніторів – обсяг продажів упав майже на третину порівняно до третього кварталу минулого року. Помірного зниження попиту зазнали категорії IT-аксесуарів. Єдиним сегментом, який гальмує темпи падіння ринку IT за підсумками трьох кварталів, залишилися **медіапланшети** (+27,5%).

ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНЕ ОБЛАДНАННЯ

Обсяг – 2,7 млрд грн. (на 1,2% більше за 2013 рік). **Смартфони**, як раніше, – єдиний сегмент, який перебуває у фазі підйому. Це проявилося у збільшенні частки «розумних» телефонів та підвищенні середньої ринкової ціни на фоні девальвації гривні.

ОФІСНЕ ОБЛАДНАННЯ

Обсяг – 184 млн грн, що на 23,5% менше, ніж у ті самі місяці торік. Найшвидше падають продажі сканерів.

Використання мобільного інтернету

Стабільне становище мобільних телефонів за 2014 рік майже подвоїли споживання та якості мобільного Інтернету. Загальнонаціональні обсяги споживання послуги за рік виросли на 58% до 13,5 тис. терабайтів у порівнянні з 2013 роком (Київстар). При цьому середня по Україні швидкість передачі даних склала близько 130 кбіт/сек. Таких вагомих результатів якості роботи мережі вдалося досягнути завдяки системним інвестиціям у технічну інфраструктуру.

Кількість користувачів мобільного Інтернету

У 2014 році кількість користувачів мобільного інтернету зросла на 50%. Зараз у кожного із операторів мобільним Інтернетом користуються близько 40% абонентів. Приблизно стільки ж в мережах власників різних смартфонів.

Загальна кількість абонентів у мережах операторів: МТС-Україна – 22,7 млн, «Київстар» – 26 млн, life:) – 13,6 млн.

Рис. 2. Передумови залучення мобільних додатків у роботу малого бізнесу

ничих процесах для малого бізнесу. Доступ до системи здійснюється через мобільні додатки для мобільних платформ (Apple iOS, Google Android) і працює на смартфонах і планшетах.

Потенціал IT-індустрії зосереджений більшою мірою на створенні і розвитку різнобічних мобільних пристроїв і додатків. Найбільш поширеними групами мобільних додатків за типом вирішуваних завдань є рішення для ігор, навігації в Інтернеті, соціального бізнесу; пошукові сервіси; поштові сервіси; музичні сервіси; мобільні платіжні системи та мобільний банкінг; медіа- та бізнес-аналітика. Щотижня в iTunes з'являються нові бізнес-додатки, у тому числі з безкоштовною версією, що свідчить про зростання популярності мобільних рішень серед бізнес-користувачів.

Ключовими продуктами ринку магазинів додатків і контенту, безумовно, виступають початкові сервіси, розробниками яких є виробники смартфонів і/або програмного забезпечення для них, найбільшими з яких є App Store (Apple), Google Play (Google), BlackBerry World (BlackBerry), Nokia Store (Nokia), Samsung Apps (Samsung), Windows Phone Store (Microsoft) [5]. За даними компанії J'son & Partners Consulting, кількість додатків у найбільших магазинах провідних гравців ринку наближається до мільйона, що ускладнює вибір додатків для кінцевого користувача і подовжує відстань між розробником і кінцевим споживачем. Таке вибухове зростання мобільних пропозицій викликав розвиток великої кількості сервісів від сторонніх розробників і їх кількість збільшується з кожним роком. Більшість магазинів є мультиплатформові і продають додатки на практично всі існуючі операційні системи: Android, BlackBerry, iOS, Java, Palm OS, Symbian, Windows Mobile. Також дані сервіси характеризуються наданням споживачам можливості оплачувати свої покупки не тільки банківською картою, але й через операторський банкінг, PayPal, за допомогою віртуальної валюти [6].

Задля підтвердження доцільності мобільних додатків було проведено експериментальне дослідження серед 20 малих підприємств м. Коростеня Житомирської області. На вибір були обрані 8 мобільних додатків (табл. 2). Представлені програмні продукти можуть застосовуватися суб'єктами малого бізнесу для забезпечення ефективності своєї діяльності. Цей перелік не є остаточним і постійно розширюється, адже розвиток інформаційних технологій не стоїть на місці.

Шляхом анкетного опитування представників малого бізнесу репрезентативної вибірки визначено, що підприємці надали перевагу таким спеціалізованим мобільним додаткам, як «1С: Замовлення» (40%), «Мій прайс-лист» (17%) та Ring It Up (17%), є і такі, що взагалі не застосовувались у досліджуваній вибірці.

Таблиця 2

Мобільні додатки, адаптовані до роботи у малому торговельному бізнесі

Умовні позначення для мобільних додатків	Назва	Основні характеристики
X1	«Точка беззбитковості бізнесу»	Простий безкоштовний російськомовний додаток для визначення рівня продажів, який необхідний для покриття витрат підприємства
X2	«1С: Замовлення»	Безкоштовний додаток для iPhone і iPad, що дозволяє приймати замовлення за межами офісу, з мобільних девайсів.
X3	SupeRep	Русифікований додаток для iPad, являє собою CRM для торгових агентів в 10 галузях. Демо-версія з повним набором функцій безкоштовна.
X4	«Мій прайс-лист»	Російськомовний додаток з вбудованими покупками, сумісний з iPad. Система управління товарами і послугами дозволяє зберігати дані клієнтів, складати прайс-лист і на його основі формувати замовлення з прив'язкою до конкретного клієнта.
X5	Ring It Up	Безкоштовний на перші 10 транзакцій русифікований додаток, дозволяє вести облік продажів і витрат, а також приймати оплату на iPhone і iPad. Pro-версія включає підтримку декількох проектів / компаній, сканування штрих-коду та збір клієнтських підписів.
X6	«Рахунок-фактура легкий»	Російськомовний додаток з вбудованими покупками і одноразовою платою не вимагає підключення до Інтернету і дозволяє працювати з необмеженою кількістю рахунків.
X7	SAP Retail Execution	Безкоштовний русифікований додаток для iPhone і iPad, що дозволяє координувати відвідування магазинів і проводити перевірки та ін.
X8	«Замовлення – менеджер продаж»	Платний, умовно русифікований мобільний менеджер продажів для iPhone і iPad. Він дозволяє змінювати і сортувати замовлення; створювати каталог продуктів з фото і описами; сортувати, додавати ціну, дату замовлення, інформацію про покупця і кількість продуктів; відправляти замовлення та опису товарів поштою та ін.

Програмні продукти «SupeRep» та «Замовлення – менеджер продаж» широко використовуються користувачами різних сфер діяльності, однак вони не набули популярності серед малих підприємств, оскільки лише частково модифіковані під специфіку їхньої роботи.

Для визначення взаємозв'язку між ефективністю бізнес-процесів малих підприємств роздрібної торгівлі та рівнем їх «мобілізації» необхідно дослідити рівень ефективності основних бізнес-процесів, якими є кадри/обслуговування, фінанси, місцезнаходження та маркетинг. Рівень ефективності визначався шляхом оцінки основних елементів (підпроцесів) у межах окремих бізнес-процесів та на основі експертного оцінювання загального рівня ефективності. Для оцінки ефективності бізнес-процесів і підтвердження експертних оцінок застосуємо метод відстані до еталону. Необхідно визначити за кожним окремим показником підприємство, що являє собою еталон, і порівняти його з іншими підприємствами репрезентативної вибірки. Найвищу експертну оцінку (5 балів) не отримало жодне досліджуване мале підприємство. Отже, доцільно проаналізувати загальну відстань до еталону ефективності бізнес-процесів малих підприємств, обравши за еталон найвищу експертну оцінку. Порівняння показників здійснюється за формулою (1):

$$X_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{еталон}}, \qquad (1)$$

де x_{ij} – експертна оцінка i-го бізнес-процесу j-го підприємства;

$x_{еталон}$ – 5 балів.

Тоді проміжок до еталону розрахуємо за формулою (2):

$$P_j = \sqrt{(1-X_{1j})^2 + (1-X_{2j})^2 + (1-X_{3j})^2 + (1-X_{4j})^2}\ . \qquad (2)$$

Результати заносимо у таблицю 4.

Отримані результати дозволяють присвоїти аналізованим суб'єктам малого бізнесу ранги, що відображають їхнє місце у загальній структурі показників ефективності. Таким чином, серед малих підприємств найменшу відстань до еталону мають такі підприємства, як ТзОВ «Сахара» (0.21), ТОВ «Будматеріали» (0.42), ПП «Локост» (0.43), однак переважна більшість представників малого бізнесу має середній показник від 0.70 до 0.95, що свідчить про необхідність удосконалення бізнес-процесів і впровадження радикально нових методологій управління [7].

Припускаючи, що використання мобільних додатків є невід'ємним елементом успішної діяльності малого бізнесу, доцільно дослідити рівень вагомості «мобілізації» для забезпечення ефективного та конкурентоспроможного функціонування малого підприємства. Інструментом оцінки значущості автоматизації слугуватиме методологія кореляційно-регресійного аналізу, оскільки цей метод ґрунтується на статистичній залежності, при якій зміна одного показника безпосередньо впливає на середнє значення іншого.

Для оцінювання тісноти кореляційного зв'язку між випадковими величинами X та Y зазвичай використовують коефіцієнт кореляції, який визначається за формулою (3):

Таблиця 3

Мобільні додатки, які були залучені до роботи суб'єктами малого бізнесу

№ підприємства	Назва підприємства	Мобільні додатки							
		X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
1	ТОВ «Сахара»		♥		♥				
2	ТОВ «Новобуд»,		♥						
3	ТОВ «Добрий господар»		♥						
4	ТОВ «Сучасний дім»		♥		♥				
5	ТОВ «Будцентр 2008»			♥		♥			
6	ТОВ «Дім Кераміки»		♥						
7	ТОВ «Будівельник»					♥			
8	ТОВ «Будзона»			♥					
9	ТОВ «Будматеріали»		♥						
10	ТОВ «Автосвіт»								
11	ПП «ВадіКом»		♥						
12	ПП «Родоман»				♥				♥
13	ПП «Тотал-Трейд»					♥			
14	ПП «Максімал»								♥
15	ПП «Крупний»		♥						
16	ПП «Тонар-2012»				♥				
17	ПП «Житяс»		♥						
18	ПП «Локост»								♥
19	Магазин «Мелодія»			♥					
20	ТОВ «Інтеграл»					♥			
Усього		–	9	3	4	4	–	–	3

$$m = \frac{\operatorname{cov}(XY)}{\sigma(X)\sigma(Y)}. \quad (3)$$

Кореляційна залежність між X та Y називається лінійною, якщо обидві функції регресії є лінійними. У такому разі обидві лінії регресії є прямими, їх називають прямими регресії. Рівняння прямих регресії мають вигляд:

Рівняння прямої регресії X на Y:

$$y = \rho\left(\frac{X}{Y}\right)(x - M(X)) + M(Y).$$

Рівняння прямої регресії Y на X:

$$y = \rho\left(\frac{X}{Y}\right)(y - M(X)) + M(Y).$$

Рівняння кутового коефіцієнта прямої регресії розраховується таким чином:

Таблиця 4

Відстань до еталону бізнес-процесів суб'єктів малого бізнесу

№ підприємства	Місцезнаходження		Фінанси		Кадри, обслуговування		Маркетинг		P_j	Ранг
	Оцінка	X_1	оцінка	X_2	оцінка	X_3	оцінка	X_4		
1	4,6	0,92	4,7	0,94	4,9	0,98	4,1	0,82	0,21	1
2	3,9	0,78	4,3	0,86	3,1	0,62	2,8	0,56	0,66	8
3	4,7	0,94	4,6	0,92	3,8	0,76	1,8	0,36	0,69	9
4	3,4	0,68	4,1	0,82	4,4	0,88	4,3	0,86	0,44	4
5	4,9	0,98	2,2	0,44	3,7	0,74	2,8	0,56	0,76	11
6	3,9	0,78	4,3	0,86	3,1	0,62	2,7	0,54	0,65	7
7	4,9	0,98	3,1	0,62	4,9	0,98	4,1	0,82	0,42	2
8	4,1	0,82	3,3	0,66	5	1,00	1,9	0,38	0,73	10
9	2,8	0,56	3,5	0,70	2,5	0,50	1,2	0,24	1,05	18
10	2,6	0,52	3,3	0,66	2,1	0,42	1,1	0,22	1,14	20
11	3,4	0,68	1,8	0,36	3,6	0,72	1,3	0,26	1,07	13
12	3,1	0,62	3,4	0,68	2,8	0,56	2,9	0,58	0,79	13
13	2,8	0,56	1,9	0,38	4,1	0,82	2,4	0,48	0,94	16
14	4,6	0,92	2,2	0,44	4,9	0,98	1,1	0,22	0,96	17
15	2,1	0,42	2,9	0,58	3,7	0,74	3,6	0,72	0,81	14
16	2,6	0,52	2,5	0,50	3,5	0,70	2,9	0,58	0,86	15
17	3,9	0,78	3,1	0,62	4,4	0,88	1,9	0,38	0,77	12
18	3,4	0,68	4,1	0,82	4,4	0,88	4,1	0,82	0,43	3
19	4,2	0,84	4,8	0,96	3,6	0,72	2,7	0,54	0,56	6
20	4,9	0,98	3,1	0,62	3,2	0,64	4,1	0,82	0,55	5

Таблиця 5

Коефіцієнт кореляції та якість зв'язку між ефективністю бізнес-процесів суб'єктів малого бізнесу та кількістю залученого до мобільних додатків персоналу

Клас	Назва підприємства	Y	X	m	Рівень зв'язку
1	ТОВ «Сахара»	18	4,6	**0,62**	**Помітний**
2	ТОВ «Будматеріали»	15	2,5		
3	ТОВ «Автосвіт»	15	2,3		
4	ТОВ «Новобуд»	13	3,5		
5	ТОВ «Дім Кераміки»	13	3,5		
6	ТОВ «Добрий господар»	12	3,7	**0,64**	**Помітний**
7	ТОВ «Сучасний дім»	12	4		
8	ТОВ «Будзона»	11	3,6		
9	ТОВ «Будівельник»	10	4,3		
10	ТОВ «Будцентр 2008»	9	3,4	**0,77**	**Високий**
11	ПП «Локост»	8	4		
12	Магазин «Мелодія»	7	3,8		
13	ТОВ «Інтеграл»	6	3,8		
14	ПП «Тонар-2012»	4	2,9		
15	ПП «Житяс»	3	3,3	**0,68**	**Помітний**
16	ПП «ВадіКом»	3	2,5		
17	ПП «Родоман»	3	3		
18	ПП «Крупний»	2	3,1		
19	ПП «Максімал»	1	3,2		
20	ПП «Тотал-Трейд»	1	2,8		

$$\rho\left(\frac{X}{Y}\right)=\frac{M(XY)-M(X)M(Y)}{D(Y)};$$

$$\rho\left(\frac{Y}{X}\right)=\frac{M(XY)-M(X)M(Y)}{D(X)}.$$

Для визначення кореляційної залежності між ефективністю бізнес-процесів суб'єктів малого бізнесу (X) та кількість мобілізованого робочого персоналу(X) репрезентативну вибірку доцільно поділити на окремі групи, визначальною ознакою яких буде чисельність персоналу та, відповідно, кількість мобілізованих робітників. Такий розподіл є одним із основних принципів кореляційно-регресійного аналізу, оскільки аналізовані показники повинні бути близькі за значенням для коректного визначення вибіркових математичних залежностей.

Алгоритм визначення кореляційної залежності наведено нижче.

1. Розрахунок вибіркової математичної залежності:

$$M(X)=\frac{\sum(X)}{n};\qquad M(Y)=\frac{\sum(Y)}{n}.$$

2. Розрахунок виправлених дисперсій:

$$S_1^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(x_i-M(X))^2;\qquad S_2^2=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(y_i-M(Y))^2;$$

$$\mu_\rho=\frac{1}{n-1}\sum_{i=1}^{n}(x_i-M(X))(y_i-M(X)).$$

3. Розрахунок кутового коефіцієнта прямої регресії:

$$\rho=\frac{\mu_\rho}{S_1^2};\qquad \rho=\frac{\mu_\rho}{S_2^2}.$$

4. Розрахунок вибіркового коефіцієнта кореляції:

$$m=\frac{\mu_\rho}{\sqrt{S_1^2\cdot\sqrt{S_2^2}}}. \qquad (4)$$

5. Оцінка тісноти зв'язку між X та $\underline{Y}$ здійснюється відповідно до шкали Чеддока:

≥ 0.1–0.3 – слабкий зв'язок;
≤ 0.31–0.5 – помірний зв'язок;
≤ 0.51–0.7 – помітний зв'язок;
≤ 0.71–0.9 – високий рівень зв'язку;
≤ 0.91–0.99 – дуже високий рівень зв'язку.

Результативні показники зведено у таблиці 5, де малі підприємства поділено на класи щодо кількості залучених до мобільних додатків працівників.

Серед суб'єктів малого бізнесу найбільший коефіцієнт кореляції становить 0.77 у третьому класі. Таке значення характеризується як високий рівень зв'язку між кількістю «мобільного» персоналу та ефективністю бізнес-процесів. Це свідчить про те, що бізнес-процес, забезпечений мобільними додатками, має значно вищі кінцеві результати. Середній коефіцієнт туристичних операторів становить 0,68.

Висновки. Отже, можна констатувати, що залучення мобільних додатків у роботу малого бізнесу значно поліпшує кінцевий результат, адже прикладні програмні продукти сприяють прискоренню та підвищенню ефективності низки важливих процесів, що у свою чергу дозволяє збільшити кількість повторюваних управлінських циклів.

Проведене дослідження дозволило визначити основні мобільні додатки, що можуть застосовуватися суб'єктами малого бізнесу для автоматизації своєї діяльності та забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності підприємства. Варто зазначити, що рівень матеріальних ресурсів, необхідних для впровадження відповідного автоматизованого управління майже безкоштовний, враховуючи що практично усі представники малого бізнесу оснащені смартфонами або планшетами у власному користуванні. Встановлено взаємозв'язок і залежність між рівнем автоматизації та ефективністю бізнес-процесів досліджуваних суб'єктів малого бізнесу.

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. 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.
4. Christof Ebert (2009). Software Product Management in: Crosstalk, Vol. 22, №. 1, pp. 15-19, Jan. 2009.
5. Market Watch. Рынок магазинов приложений и контента, 2010–2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.json.ru/files/reports/2013-07-08_Apps_Store_MW_ RU.pdf.
6. Ярова І.І. Управління просуванням товаропотоків підприємств засобами Інтернет-технологій : дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / І.І. Ярова ; Полт. ун-т спож. коопер. України. – Полтава, 2008. – 151 с.
7. Єсіпова К. Автоматизація бізнес-процесів туристичних підприємств / К. Єсіпова// Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 6. – С. 24-35.

УДК 658.152:687:67

Бутенко Д.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Ткачук І.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
та економічної теорії
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ – ЗАПОРУКА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGY TRANSFER – THE KEY TO ENHANCE INNOVATION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена виявленню впливу трансферу технологій на активізацію інноваційних процесів в Україні. Розглянуто основні відмінності в джерелах придбання новітніх технологій, доведено необхідність підвищення капіталовкладень в національні технології. Проведено порівняльний аналіз таких дефініцій, як «трансфер технологій» та «комерціалізація технології», виявлено основні принципові розбіжності.

Ключові слова: трансфер, трансфер технологій, комерціалізація технології, інтелектуальна діяльність, інновації, впровадження.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу влияния трансфера технологий на активизацию инновационных процессов в Украине. Рассмотрены основные различия в источниках приобретения новейших технологий, доказана необходимость повышения капиталовложений в национальные технологии. Проведен сравнительный анализ таких дефиниций, как «трансфер технологий» и «коммерциализация технологии», выявлены основные отличия.

Ключевые слова: трансфер, трансфер технологий, коммерциализация технологии, интеллектуальная деятельность, инновации, внедрение.

ANNOTATION

The article is devoted to revealing the impact of technology transfer at enhancing innovation processes in Ukraine. The main differences in the sources of acquisition of new technologies, the necessity of increasing investment in national technology. A comparative analysis of such definitions as «technology transfer» and «technology commercialization».

Keywords: transfer, technology transfer, commercialization of technology, intellectual activity, innovation and implementation.

Постановка проблеми. В Україні через слабку взаємодію науки і бізнесу трансфер технологій не знайшов свого розвитку. Через недостатнє розповсюдження прогресивних технологій країна втрачає можливість використання стратегії нарощування інноваційного потенціалу на пріоритетних напрямах НТП, що загрожує закріпленням екстенсивної моделі розвитку економіки. Подолання зазначених негативних тенденцій вимагає вирощення низки питань теоретико-методичного характеру, а саме: аналізу впливу трансферу технологій на активізацію інноваційних процесів; розмежуванню основних категорій, аналізу негативних факторів впливу на розвиток трансферу в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню трансферу інноваційних технологій, їхньої комерціалізації, розробленню механізмів перетворення трансферу інновацій в ефективний інструмент інноваційного розвитку промисловості присвятили свої праці такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як: О. Білоус, О. Бутнік-Сіверський, В. Ващенко, Е. Гейгер, Д. Гібсон, В. Денисюк, М. Кастельс, Г. фон Крог, О. Ляшенко [1], Н. Мироненко, О. Орлюк, П. Ромер, В. Тітов [2], Л. Федулова, Н. Чухрай [3] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні сформовано значну теоретичну базу в галузі визначення сутності, принципів, проблем та напрямів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Водночас більш глибокого вивчення потребують питання впливу трансферу технологій на активізацію інноваційної активності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Орієнтація України на євроінтеграцію ставить перед собою ключову проблему в необхідності підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. Запорукою досягнення зазначеної мети є технічне переоснащення та використання інноваційних технологій. Цей шлях підтверджує орієнтація держави та інноваційний шлях розвитку.

Отже, кожне окреме підприємство та держава в цілому стають перед вибором: або купувати технології в інших країнах, або створювати чи використовувати власні НДДКР. Зрозуміло, що кожен шлях має свої переваги і недоліки, які представлено у таблиці 1.

Варто зазначити, що інновації класифікують за різними ступенями новизни: виділяють радикальні інновації щодо принципово нових продуктів, інкрементальні інновації – пов'язані зі значним удосконаленням існуючих продуктів або із впровадженням чи вдосконаленням існуючих методів управління. Щодо технологічних

параметрів інновації поділяють за такими ознаками: а) продуктові інновації – застосування нових матеріалів та напівфабрикатів і комплектуючих; б) процеси та інновації – нова технологія виробництва вищий рівень автоматизації, нові методи організації виробництва [4, с. 185].

Лідерами на світовому ринку стають лише ті підприємства, що виробляють принципово нові продукти, тому для економіки України важливо впроваджувати власні розробки, які не використовували до теперішнього часу. Проте варто наголосити, що запровадження результатів фундаментальних досліджень та розробок, які здійснюють НДІ, важко впровадити на виробництво з двох причин: по-перше, низький рівень ринкової адаптації (лише 20% виходу на ринок), по-друге, відсутність системи трансферу технологій. Розглянемо другу причину детальніше.

З правової точки зору, трансфер – це комплексний інститут, який включає норми цивільного, податкового, митного, фінансового та адміністративного права [5].

Взагалі термін «трансфер технологій» у сучасній вітчизняній літературі з'явився відносно нещодавно. Це пов'язано з переорієнтацією національної економіки на впровадження ринкових відносин в усі сфери людської діяльності. Також варто зазначити, що сучасний термін «трансфер» замінив поняття «впровадження», принципова різниця в їх тлумаченні. Термін «трансфер» походить від латинського «transfere» і французького «transfert» і буквально перекладається як «переведення», «перенесення», «передача».

Трансфер технологій у Словнику сучасної економічної теорії Макміллана визначається як обмін між країнами знаннями про технологічні процеси і обладнання, а у багатьох випадках і самим обладнанням [6, с. 248]. А у праці [7] міжнародна передача технології сприймається як міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі. Проаналізуємо такі підходи до визначення сутності поняття «трансфер інновацій» (табл. 2): комунікаційний, процесний, галузевий, правовий, трансформаційний, товарний, модернізаційний, конкурентний, партнерський.

Поряд з поняттям «трансфер технологій» часто використовують поняття «комерціалізація техно-

Таблиця 1

Переваги і недоліки джерел новітніх технологій для українських підприємств

Придбання та впровадження:	Переваги:	Недоліки:
закордонних технологій	Можливість виробляти конкурентоспроможну продукцію для міжнародних ринків	Висока ціна
	Низький рівень ризиків при впровадженні НДДКР	Низька ймовірність виходу країни-споживача в лідери – великий шанс, що ці технології вже використовують
українських технологій	Доступна ціна	Високий рівень ризиків при впровадженні НДДКР
	Розвиток наукової сфери держави та створення нових робочих місць	Недосконалість нормативно-правової бази
	Підвищення іміджу країни	Висока ймовірність додаткових інвестицій при впровадженні НДДКР

Таблиця 2

Існуючі підходи до визначення сутності поняття «трансфер інноваційних технологій»

Назва підходу	Сутності поняття «трансфер інновацій»
Комунікаційний підхід	наявність специфічних комунікаційних зв'язків між суб'єктами такого трансферу, за допомогою яких передаються інноваційні знання, що впроваджуються у сферу виробництва, збуту тощо.
Галузевий підхід	міжгалузева передача новітніх наукових способів досягнення прикладних цілей; відповідно до даного підходу завжди присутні галузь-донор, в якій продукується інновація і галузь-реципієнт, яка отримує цю інновацію.
Правовий підхід	договір (ліцензійний, патентний, інжиніринговий тощо) про передачу об'єктів права інтелектуальної власності на інновації як носіїв нових цінностей, науково-технічних знань на комерційній або некомерційній основі, учасники якого набувають або позбавляються майнових прав і обов'язків. Відповідно, суб'єктами трансферу інновацій в Україні є Міністерство освіти і науки, молоді та спорту, Національна академія наук, вищі навчальні заклади, підприємства-продуценти або реципієнти технологій, технологічні брокери, бібліотеки тощо.
Трансформаційний підхід	ключовою є не лише передача технологічних знань, але й їх трансформація у конкретний результат в умовах комбінування чинників виробництва інновацій: чи то удосконалення виробничого процесу, чи то готовий продукт, чи то управлінська технологія.
Процесний підхід	трансфер інновацій визначається як планомірний процес передачі інформації про новітні технології з подальшим її прикладним використанням у сфері промислового виробництва, збуту промислової інноваційної продукції тощо.

Складено автором за даними [8]

логій», проте змістове наповнення у них різне.

У Законі України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» трансфер технології – це передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними та/або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким установлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології та/або її складових [9].

Комерціалізація технологій (від латинського kommercium (комерція) і означає перетворення чого-небудь на джерело прибутку, в предмет купівлі-продажу) – процес реалізації науково-технічних розробок, результатом якого мають стати придбання і практичне впровадження технології замовником (промислова компанія), а також отримання гонорару розробником технології.

Поняття «комерціалізація технології» припускає обов'язкове комерційне використання інформації про технології, тобто використання з обов'язковим отриманням вигоди. Найчастіше ця вигода вимірюється в конкретних грошових одиницях безпосередньо, набагато рідше – в тих же одиницях, але опосередковано, через, наприклад, збільшення ефективності іншою технологією. Але матеріальна складова завжди є визначальним критерієм успішності процесу. У той же час питання про те, хто, який суб'єкт здійснює безпосереднє використання технології, при комерціалізації не є першоряднім, і зокрема, комерціалізацією нерідко намагається зайнятися сам автор, першоджерело нової технології (фізична особа або організація).

Отже, основними відмінностями цих понять є:

1) комерціалізація технології припускає обов'язкове одержання прибутку і не обов'язково пов'язано з підключенням третіх осіб (окрім джерела технології і кінцевого користувача);

2) трансфер технології припускає обов'язкову передачу технології реципієнту, який і здійснює її промислове освоєння, але це не обов'язково пов'язано з отриманий прибутку як джерелом технології, так і її реципієнтом (зокрема, це відноситься до екологічних технологій).

Існує низка факторів, які негативно впливають на тенденцію розвитку у сфері технологічного трансферу в Україні:

1. Низький рівень інноваційно-активних підприємств.

2. Орієнтація українського експорту на продукти сировинних галузей.

3. Низький рівень комерціалізації НДДКР.

4. Нестача кваліфікованих кадрів.

5. Недосконала законодавча база у сфері розробок технологій.

6. Відсутність єдиного інституту трансферу технологій.

Подолання зазначених негативних тенденцій вимагає задіяти чинники інституційного характеру – вдосконалення законодавчої бази в області трансферу технологій та розробки державної політики у сфері комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, активізацію розвитку інфраструктури українського ринку технологій шляхом формування основних ринкових механізмів і залучення підприємств до роботи з існуючою інтелектуальною власністю.

Висновки. Таким чином, можна стверджувати, що трансфер технологій – це самостійний інститут, який потребує ґрунтовного керованого управління. Розвиток цього інституту надасть можливість вітчизнам підприємствам активізувати свою інноваційну діяльність, а вітчизняним товари конкуруватимуть на світовому ринку. Встановлено низку факторів, які гальмують розвиток трансферу технологій в Україні. Для подолання їхнього впливу необхідно задіяти чинники інституційного характеру – вдосконалення законодавчої бази в області трансферу технологій та розробку напрямків державної політики у сфері комерціалізації результатів інтелектуальної діяльності, активізацію розвитку інфраструктури ринку технологій і залучення підприємств до роботи з існуючою інтелектуальною власністю. Подальшого дослідження потребує низка питань, а саме: необхідна система узагальнюючих показників оцінки вартості трансферу технологій для промислових підприємств, доробки потребують існуючи методологічні рекомендації щодо активізації інноваційної діяльності на основі використання трансферу технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляшенко О.М. Комерціалізація та трансфер технологій: категорії та методи інноваційної діяльності / О.М. Ляшенко // Інноваційна економіка : [всеукр. наук.-вир. журнал] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/8.pdf.
2. Титов В.В. Трансфер технологий / В.В. Титов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.metodolog.ru/00384/annot.htm.
3. Чухрай Н.І. Трансфер і комерціалізація технологічних інновацій / Н.І. Чухрай // Економіка промисловості. – 2002. – № 3(17). – С. 160-166.
4. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
5. Федулова Л.І. Розбудова системи трансферу технологій – важлива умова впровадження кластерної моделі розвитку економіки України / Л.І. Федулова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2011-2/Федулова.pdf.
6. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 608 с.
7. Козик В.В. Міжнародна економіка та міжнародні економічні відносини : практикум / В.В. Козик, Л.А. Панкова, О.Ю. Григор'єв, А.О. Босак. – К. : Вікар, 2006. – 589 с.
8. Шапошников А.А. Трансфер технологий: определения и формы / А.А. Шапошников // Инновации. – 2005. – № 1(78). – С. 57-60.
9. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : Закон України від 05.12.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/143-16.

УДК 658.62:339.37(477)

Височин І.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

Вавдійчик І.М.
асистент кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

RESEARCH OF THE MODERN STATE OF MANAGEMENT COMMODITY RESOURCES OF ENTERPRISES OF RETAIL BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні тенденції зміни результативності та ефективності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України. Розкрито специфічні особливості забезпечення підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами, зокрема, за рахунок здійснення власної виробничої діяльності. Досліджено джерела фінансування товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі на сучасному етапі.

Ключові слова: товарні ресурси, підприємства роздрібної торгівлі, власна виробнича діяльність, власні оборотні кошти, тривалість операційного циклу.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные тенденции изменения результативности и эффективности управления товарными ресурсами на предприятиях розничной торговли Украины. Раскрыты специфические особенности обеспечения предприятий розничной торговли товарными ресурсами, в частности, за счет осуществления собственной производственной деятельности. Исследованы источники финансирования товарных ресурсов предприятий розничной торговли на современном этапе.

Ключевые слова: товарные ресурсы, предприятия розничной торговли, собственная производственная деятельность, собственные оборотные средства, длительность операционного цикла.

ANNOTATION

In the article the basic tendencies of change of effectiveness and management efficiency are certain by commodity resources on the enterprises of retail business of Ukraine. The specific features of providing of enterprises of retail business commodity resources are exposed, in particular due to realization of own productive activity. The sourcing of commodity resources of enterprises of retail business are investigational on the modern stage.

Keywords: commodity resources, enterprises of retail business, own productive activity, own turnover means, duration of operating cycle.

Постановка проблеми. Розвиток роздрібної торгівлі України здійснює визначальний вплив на функціонування сфери товарного обігу, зокрема, в просуванні товарів від виробника до споживача. Забезпеченість підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами створює матеріальне підґрунтя для досягнення запланованих обсягів реалізації та формування товарних запасів. Нарощування обсягів товарообороту підприємствами роздрібної торгівлі, забезпечення їх сталого економічного зростання є можливим лише за умови достатності товарного забезпечення, його відповідності платоспроможному попиту населення. Враховуючи вищевикладене, важлива роль відводиться дослідженню стану управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі України, його ефективності та результативності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження окремих аспектів функціонування підприємств роздрібної торгівлі України, в тому числі формування ними товарних ресурсів, представлено в працях таких сучасних вітчизняних дослідників, як Н.О. Голошубва, О.П. Бегларішвілі, А.А. Мазаракі, Т.М. Мельник, В.Д. Лагутін та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, в сучасній економічній літературі відсутні ґрунтовні дослідження, що стосуються оцінювання рівня ефективності та результативності управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України.

Мета статті полягає у дослідженні стану управління товарними ресурсами на підприємствах роздрібної торгівлі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка інструментарію удосконалення управління товарними ресурсами потребує поглибленого дослідження наявного стану управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі України, його результативності та ефективності. За твердженням О.П. Бегларішвілі, динамічність розвитку галузі торгівлі потребує системного і постійного вивчення, оскільки коливання її параметрів є індикатором змін соціально-економічної ситуації в Україні, досягнення сталого розвитку споживчого ринку або виникнення проблем формування товарної пропозиції [1, с. 11].

Основним показником, який дозволить охарактеризувати результативність діяльності підприємств торгівлі в царині управління товарними ресурсами, є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Тенденція до збільшення обсягів чистого

доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є підтвердженням того, що товарні ресурси за своїми параметрами відповідають платоспроможному попиту населення.

Динаміка обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств роздрібної торгівлі України наведена в таблиці 1.

За даними таблиці 1 робимо висновок, що обсяг чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств роздрібної торгівлі України мав стійку тенденцію до зростання впродовж 2009–2012 рр., яке, однак, в 2012 р. дещо уповільнюється. Щорічний темп зростання досліджуваного показника за період 2009–2012 рр. коливається від 130,34% до 136,32% та становить в середньому 133,2%, що є свідченням достатності забезпечення підприємств торгівлі товарними ресурсами та їх відповідності платоспроможному попиту населення. Проте після стійкого зростання впродовж чотирьох років у 2013 р. спостерігається різке зниження чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг): обсяг досліджуваного показника зменшився на 8,7%, або на 27,825 млрд. грн. відносно попереднього періоду. Така нестабільність досягнутих результативних показників, на нашу думку, є свідченням суттєвої залежності діяльності підприємств роздрібної торгівлі від впливу макроекономічних чинників.

В таблиці 2 наведено дані про динаміку обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю товарних ресурсів.

За даними таблиці 2 можна зробити висновок про незначне погіршення ефективності управління товарними ресурсами за показником обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю собівартості реалізованих товарних ресурсів, оскільки значення даного показника за досліджуваний період зменшується з 1,23 до 1,21, або на 0,02.

В останні роки спостерігається активізація власної виробничої діяльності підприємствами роздрібної торгівлі України, особливо тими, що входять до складу роздрібних торговельних мереж. Поряд з активним розвитком торговельної діяльності підприємства роздрібної торгівлі прагнуть організувати і власну виробничу діяльність. Це свідчить про намагання диверсифікувати та інтегрувати діяльність (перетворення підприємств торгівлі на торговельно-виробничі підприємства) [2, с. 153], що має позитивно впливати на кінцеві результати діяльності підприємств роздрібної торгівлі. Власне виробництво стає одним із джерел формування товарних ресурсів, свідченням чого є динаміка виробничих запасів підприємств роздрібної торгівлі, яка представлена в таблиці 3.

Процес власного виробництва не є обов'язковим у торгівлі, проте для того, щоб

Таблиця 1

Динаміка обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Обсяг, млрд. грн.					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	136,110	177,406	241,837	321,491	293,666
Темп зміни до попереднього періоду, %					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		130,34	136,32	132,94	91,35
Абсолютне відхилення від попереднього періоду, млрд. грн.					
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)		41,296	64,431	79,654	-27,825

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

Таблиця 2

Динаміка обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) на одиницю собівартості реалізованих товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млрд. грн.	136,110	177,406	241,837	321,491	293,666
Собівартість реалізованих товарних ресурсів, млрд. грн.	110,334	146,009	201,147	269,718	241,754
Обсяг чистого доходу від реалізації товарів, робіт, послуг на одиницю реалізованих товарних ресурсів	1,23	1,22	1,20	1,19	1,21
Абсолютне відхилення від попереднього періоду		-0,02	-0,01	-0,01	0,02

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

забезпечити більшу ціннісну пропозицію і тим самим розширити коло потенційних споживачів, деякі підприємства торгівлі створюють спеціальні підрозділи [3, с. 69].

За даними таблиці 3 можна зробити висновок про нарощування обсягів виробничих запасів підприємствами роздрібної торгівлі України впродовж 2010–2012 рр.: середньорічний темп зростання обсягів виробничих запасів становить 104%. Проте в 2013 р. спостерігається падіння обсягу виробничих запасів на 1,78 млрд. грн. порівняно з попереднім роком. Незважаючи на зменшення обсягів виробничих запасів підприємств роздрібної торгівлі за останній досліджуваний період, можна стверджувати, що підприємства роздрібної торгівлі диверсифікують свою діяльність та здійснюють пошук нових джерел формування товарних ресурсів.

Як справедливо зазначає Б.В. Гринів, однією з умов успішної діяльності підприємства торгівлі є його забезпеченість товарами. Для безперебійної роботи та успішного виконання намічених планів товарообороту торговельна мережа повинна мати в наявності товари в обсязі і асортименті, які не тільки задовольняють попит покупців, але й забезпечують певний перехідний запас на найближчу перспективу [4, с. 89]. Особливе значення для підвищення ефективності управління товарними ресурсами є скорочення періоду обороту товарно-матеріальних запасів, що забезпечує прискорення повернення коштів, авансованих в товарно-матеріальні запаси. Динаміка показників, що характеризують швидкість обертання товарно-матеріальних запасів, наведена таблиці 4.

За даними таблиці 4 можна зробити висновок про прискорення оборотності товарно-матеріальних запасів підприємств роздрібної торгівлі впродовж 2009–2012 рр.: за цей час спостерігається стійка тенденція до збільшення коефіцієнту оборотності з 6,5 разів до 8,3 разів. Відповідно, за цей же період спостерігається скорочення періоду обороту з 56,4 днів до 44 днів. Проте у 2013 р. відбувається незначне уповільнення оборотності товарно-матеріальних запасів: період обороту збільшується на 7,3 дня (з 44 до 51,3 дня). Порівняно з 2009 р. періодом відбувається прискорення оборотності товарно-матеріальних запасів підприємств роздрібної торгівлі України: коефіцієнт оборотності зростає з 6,5 разів до 7,1 разів, а період обороту зменшується на 5,1 дня. Таким чином, можна зробити висновок про підвищення ефективності управління товарними ресурсами за досліджуваний період. Проте в цілому значення періоду обороту товарно-матеріальних запасів, яке впродовж досліджуваного періоду становить в середньому 51 день, є доволі високим порівняно із практикою зарубіжних компаній та свідчить про необхідність вжиття заходів щодо підвищення ефективності управління товарними ресурсами, зокрема щодо прискорення оборотності товарно-матеріальних запасів. Залишається гострою проблема налагодження відносин між виробниками-постачальниками і підприємствами торгівлі. Великі магазини набувають усе більшої ваги на ринку, а тому висувають до своїх партнерів – виробників і постачальників – нові, більш жорсткі вимоги, що мають системний характер. Це, зокрема, вартість входження, маркетинговий бонус та ін. Роздрібні мережі домагаються для себе відстрочення оплати (навіть 30–60 днів), щоб спрямувати отримані ресурси на розвиток [5, с. 224]. Підтвердженням даної тези (щодо фінансування підприємствами роздрібної торгівлі товарно-матеріальних запасів за рахунок кредиторської заборгованості) може слугувати дослідження динаміки обсягу власних оборотних коштів підприємств роздрібної торгівлі, яка наведена в таблиці 5.

Дані таблиці 5 свідчать про наявні проблеми щодо забезпечення підприємств роздрібної тор-

Таблиця 3

Динаміка обсягу виробничих запасів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показники	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Обсяг, млрд. грн.					
Виробничі запаси, млн. грн.	1,600	1,627	1,795	2,750	0,974
Темп зміни до попереднього періоду, %					
Виробничі запаси, млн. грн.		101,70	110,34	153,21	35,43
Абсолютне відхилення від попереднього періоду, млрд. грн.					
Виробничі запаси, млн. грн.		0,03	0,17	0,96	-1,78

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

Таблиця 4

Динаміка показників, що характеризують швидкість обертання товарно-матеріальних запасів підприємств роздрібної торгівлі України, за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Коефіцієнт оборотності, разів	6,5	6,9	7,5	8,3	7,1
Період обороту, днів	56,4	52,6	49,0	44,0	51,3

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

гівлі України власними оборотними коштами. Так, зокрема, впродовж 2009–2010 рр. спостерігається від'ємне значення власних оборотних коштів: -2,673 млрд. грн. у 2009 р. та -2,997 млрд. грн. у 2010 р. Тобто за цей період підприємства роздрібної торгівлі України не використовували власні оборотні кошти для формування товарних ресурсів. В 2011 р. обсяг власних оборотних коштів дорівнював 0,443 млрд. грн., проте в обсязі товарних ресурсів це становило лише 0,19%. У 2012 р. спостерігається знову від'ємне значення власних оборотних коштів. У 2013 р. обсяг власних оборотних коштів в собівартості товарних ресурсів становить 0,51%. За значенням показника власних оборотних коштів в собівартості товарних ресурсів можна дійти висновку про незначне підвищення результативності управління товарними ресурсами, оскільки значення даного показника зросло за досліджуваний період на 2,62%. Таке становище свідчить про дефіцит власних оборотних коштів для фінансування операційної діяльності, зокрема, для формування товарно-матеріальних запасів, спричиняє збільшення ризику ліквідності, оскільки підприємства в таких умовах не здатні вчасно погашати короткострокову заборгованість перед господарськими партнерами. Наявність дефіциту власних оборотних коштів обумовлює існуючий механізм фінансування підприємств роздрібної торгівлі, в якому переважають зовнішні джерела фінансування, в тому числі й для формування товарних ресурсів. Виходячи із ситуації, що існує, основним джерелом фінансування товарних ресурсів підприємствами роздрібної торгівлі України залишається кредиторська заборгованість.

Важливе значення для оцінки результативності управління товарними ресурсами є дослідження тривалості операційного та фінансового циклів, які дозволяють зробити висновок про швидкість повернення коштів, авансованих в товарні ресурси. Тривалість операційного та фінансового циклів підприємств роздрібної торгівлі наведено в таблиці 6.

Із наведених в таблиці 6 даних можна зробити висновок про відсутність чіткої тенденції в динаміці досліджуваних показників. В цілому на кінець досліджуваного періоду тривалість операційного циклу залишилась незмінною порівняно з базисним періодом – 110 днів. Проте впродовж досліджуваного періоду тривалість операційного циклу змінювалась в діапазоні від 100 днів (у 2011 р.) до 108 днів (у 2012 р.). Тривалість операційного циклу підприємств роздрібної торгівлі залишається достатньо високою і в декілька разів перевищує показники розвинутих країн. Така висока тривалість операційного циклу, з одного боку, збільшує ризик непродажу товарів та недоотримання виручки від реалізації внаслідок зміни споживчого попиту та платоспроможності покупців, з іншого – збільшує потребу в додаткових джерелах фінансування товарних ресурсів, що в сучасних умовах господарювання є надто вартісним та проблематичним. Тривалість фінансового циклу є значно нижчою і становить на кінець досліджуваного періоду 15,6 днів, що на 2,2 дні менше, ніж на початок досліджуваного періоду, що можна вважати позитивною тенденцією. Тривалість фінансового циклу дозволяє оцінити результативність фінансового аспекту управління товарними ресурсами.

Головним результуючим показником діяльності підприємства торгівлі в цілому та управ-

Таблиця 5

Питома вага власних оборотних коштів в собівартості товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Власні оборотні кошти, млрд. грн.	-2,673	-2,997	0,443	-1,175	1,396
Собівартість товарних ресурсів, млрд. грн.	126,554	166,340	227,785	301,124	274,306
Питома вага власних оборотних коштів в собівартості товарних ресурсів, %	-2,11	-1,80	0,19	-0,39	0,51

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

Таблиця 6

Тривалість операційного та фінансового циклів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	69,6	63,9	58,9	52,5	62,3
Період обороту дебіторської заборгованості, днів	40,6	38,6	41,5	55,9	47,9
Період обороту кредиторської заборгованості, днів	92,4	83,4	82,1	85,3	94,6
Тривалість операційного циклу, днів	110,1	102,5	100,4	108,4	110,2
Тривалість фінансового циклу, днів	17,8	19,1	18,3	23,1	15,6

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

Таблиця 7

Динаміка коефіцієнту прибутковості товарних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі України за 2009–2013 рр.

Показник	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Чистий прибуток (збиток), млрд. грн.	-2,457	-1,869	-0,565	-4,979	-2,778
Реалізовані товарні ресурси, млрд. грн.	110,334	146,009	201,147	269,718	241,754
Прибутковість (збитковість) товарних ресурсів, %	-2,23	-1,28	-0,28	-1,85	-1,15
Абсолютне відхилення від попереднього періоду		0,95	1,00	-1,57	0,70

Розраховано автором на основі даних державного підприємства «Інформаційно-аналітичне агентство» Державної служби статистики України

ління товарними ресурсами зокрема є чистий прибуток, який характеризує кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства торгівлі після оподаткування. Його отримання є необхідною умовою подальшого функціонування підприємства, забезпечення його сталого розвитку. Адже, за твердженням Н.В. Стасюк, метою функціонування підприємства роздрібної торгівлі є виконання його соціального та економічного призначення, що, в свою чергу, обумовлює необхідність домагатися єдності у вирішенні двох проблем: проблеми задоволення попиту та проблеми ефективного використання свого ресурсного потенціалу для одержання високих фінансових результатів [6, с. 148].

Результатом низької ефективності управління є отримання збитку підприємствами роздрібної торгівлі впродовж 2009–2013 рр. та, відповідно, отримання від'ємного значення показника прибутковості товарних ресурсів, про що свідчить таблиці 7.

За даними таблиці 7 можна зробити висновок про незначне підвищення ефективності управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі за критерієм прибутковості товарних ресурсів впродовж 2009–2011 рр., оскільки за даний період спостерігається зменшення показника збитковості товарних ресурсів з 2,23% у 2009 р. до 0,28% у 2011 р. Проте у 2012 р. збитковість товарних суттєво зросла і становила 1,85%, хоча у 2013 р. цей показник зменшився до 1,15%. Від'ємне значення даного показника обумовлене тим фактором, що впродовж досліджуваного періоду діяльність підприємств роздрібної торгівлі була збитковою. В цілому за досліджуваний період можна говорити про незначне підвищення ефективності управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі, за показником прибутковості товарних ресурсів, оскільки його від'ємне значення в цілому зменшилось з 2,23% до 1,15%.

Висновки. Проведене оцінювання ефективності та результативності управління товарними ресурсами підприємств роздрібної торгівлі за даними їх фінансової звітності за такими показниками, як динаміка чистого доходу від реалізації товарів в цілому, на одиницю собівартості товарних ресурсів, прибутковість товарних ресурсів, дозволяє оцінити його як задовільний з тенденцією до погіршення протягом 2009–2012 рр. В той же час підприємства вживають певні заходи щодо нормалізації ситуації, про що свідчить певне покращення показників у 2013 р. Свідченням погіршення результативності управління є також висока тривалість операційного циклу, яка впродовж досліджуваного періоду залишається практично незмінною і становить 110 днів. Така висока тривалість операційного циклу, з одного боку, збільшує ризик непродажу товарів та недоотримання виручки від реалізації внаслідок зміни споживчого попиту та платоспроможності покупців, з іншого – збільшує потребу в додаткових джерелах фінансування товарних ресурсів, що в сучасних умовах господарювання є дорогим та проблематичним. Негативною тенденцією є відсутність (у 2009–2010 рр. та 2012 р.) та надзвичайно мізерні обсяги (у 2011, 2013 рр.) власних оборотних коштів для фінансування товарних ресурсів. Наявність дефіциту власних оборотних коштів обумовлює механізм фінансування підприємств роздрібної торгівлі, в якому переважають зовнішні джерела фінансування, в тому числі й для формування товарних ресурсів. Виходячи із ситуації, що існує, основним джерелом фінансування товарних ресурсів підприємствами роздрібної торгівлі України залишається кредиторська заборгованість. Ефективність управління товарними ресурсами є критичною також з тенденцією до погіршення. Зниження ефективності обумовлено недостатнім обсягом комерційного доходу, формування якого в значній мірі залежить від потенційної доходності товарних ресурсів. Негативне значення показника «прибутковість товарних ресурсів» обумовлене зростанням обсягу витрат та недостатністю обсягу комерційного доходу від реалізації товарних ресурсів. Наслідком наявних тенденцій є збитковість реалізації сформованих товарних ресурсів. Можливість підприємств роздрібної торгівлі здійснювати ефективний процес закупівлі і реалізації товарних ресурсів обумовлює досягнення багатьох ключових показників діяльності. Визначення напрямів підвищення ефективності управління товарними ресурсами на основі попереднього оцінювання окремих організаційно-економічних форм забезпечення підприємств роздрібної торгівлі товарними ресурсами зумовлює необхідність подальших досліджень у даному напрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бегларішвілі О.П. Тенденції розвитку торгівельних підприємств Харківської області / О.П. Бегларішвілі // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова, 2014. – Т. 19. – Вип. 2/3. – С. 11–15.
2. Торговельне підприємництво: теорія та практика : [монографія] / За ред. Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2012. – 304 с.
3. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження : [монографія] / Н.С. Краснокутська. – Харків : Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
4. Гринів Б.В. Економічний аналіз торговельної діяльності : [навч. посіб.] / Б.В. Гринів. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 392 с.
5. Лагутін В.Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : [монографія] / В.Д. Лагутін. – К. : Київ. нац. торг.-еконон. ун-т, 2008. – 327 с.
6. Стасюк Н.В. Організаційно-економічний механізм управління товарообороотом підприємств : дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 / Н.В. Стасюк. – Донецьк, 2008. – 225 с.

УДК 631.164.23

Вашечко Ю.В.
здобувач кафедри фінансів
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

INVESTMENT SUPPORT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN CRISIS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано сучасний стан інвестиційного забезпечення аграрного сектора економіки України. Висвітлено та конкретизовано основні перешкоди розвитку інвестиційної активності у сільському господарстві в умовах кризи. Узагальнено та обґрунтовано головні чинники формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: інвестиційне забезпечення, інвестиційна привабливість, інвестиційна діяльність, фінансово-економічна криза.

АННОТАЦИЯ

Проанализировано современное состояние инвестиционного обеспечения аграрного сектора экономики Украины. Освещены и конкретизированы основные препятствия развитию инвестиционной активности в сельском хозяйстве в условиях кризиса. Обобщены и обоснованы главные факторы формирования инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: инвестиционное обеспечение, инвестиционная привлекательность, инвестиционная деятельность, финансово-экономический кризис.

ANNOTATION

The present state of investment support of agricultural sector of Ukraine has been analyzed. The main obstacles of investment activity in agriculture crisis have been described and specified. The main factors forming the investment attractiveness of agricultural enterprises have been overviewed and proved.

Keywords: investment support, investment attractiveness, investment activity, financial and economic crisis.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки проблеми зниження інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств, ділової активності на інвестиційному ринку України та дестабілізація національної економіки є достатньо актуальними й пріоритетними завданнями для вирішення проблем як на макро-, так і на мікрорівнях та при формуванні державної інвестиційної політики.

Необхідність здійснення інвестицій у сільське господарство є об'єктивною через специфіку процесу його виробництва. Обсяг інвестицій у сільське господарство завжди був недостатнім порівняно з потребою. В умовах, що виникли, інвестиційна проблема в сільському господарстві особливо загострилась. Виходячи з обмеженості внутрішніх ресурсів сільськогосподарських підприємств України, найпривабливішим джерелом ресурсного забезпечення сільського господарства тут можуть бути іноземні інвестиції.

Але бажання іноземного інвестора вкладати кошти в сільськогосподарські підприємства країни формується під впливом багатьох факторів, які не завжди є сприятливими. За таких умов необхідно формувати позитивне інвестиційне середовище з метою підвищення інвестиційної привабливості аграрної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практика господарювання вказує на високий рівень важливості інвестування, в т.ч. й іноземного, аграрного сектора економіки України, тому пошукам шляхів вирішення цієї проблеми приділяють чимало уваги вітчизняні вчені-економісти: А.О. Блінов [1], М.В. Вовк [2], Ю.О. Лупенко [3], Н.І. Біляк [4], М.І. Кісіль [5] та ін.

Вони дослідили значний фактичний матеріал, на основі чого зробили відповідні висновки та обґрунтували низку рекомендацій щодо розвитку іноземного інвестування АПК і зростання його ефективності. Але все ж таки недостатньо висвітленими залишається низка питань, пов'язана із дослідженням факторів формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств для іноземних інвесторів та їх впливу на загальний інвестиційний імідж країни.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану інвестиційного забезпечення підприємств сільського господарства України в умовах кризи, чинників формування інвестиційної привабливості аграрних підприємств та оцінка їх впливу на прийняття рішень щодо інвестування.

Виклад основного матеріалу. Основним шляхом вирішення фінансово-економічних проблем сільського господарства України є створення сприятливих умов для розвитку інвестиційного процесу та притоку іноземних інвестицій у галузь. Безумовно, формування інвестиційної привабливості є надзвичайно складна задача, вирішення якої залежить від багатьох факторів.

Інвестиції в сільське господарство здатні вирішити низку ключових завдань розвитку економіки: підтримання та стимулювання загального економічного зростання, підтримання екологічної та продовольчої безпеки, зниження рівня бідності у довготерміновій перспективі [4, с. 68].

Для вирішення цих завдань інвестиції в дрібні виробництва можуть надати найбільш істотний вплив, ніж фінансування великих державних монополістичних підприємств. Пояс-

нюється це просто: близько півмільйона дрібних та приватних господарств забезпечують майже третину населення планети продуктами харчування, проте не мають доступу до ринків, ні до об'єктів інфраструктури, як їх великі державні конкуренти. Стимулювання та розвиток у цьому напрямі може надати значний сприятливий економічний ефект.

Також стабільні та стійкі інвестиції в сільське господарство здатні створити поштовх для розвитку нових інноваційних технологій. Добре відомо, що галузь сільського господарства тісно переплітається з хімічною промисловістю, енергетичною галуззю та багатьма іншими.

Сільське господарство в першу чергу орієнтоване на виробництво продуктів харчування, враховуючи зростаюче населення планети, попит на продукти харчування буде тільки зростати та ніколи не зникне. Це дуже і дуже сильний аргумент для інвесторів. Адже для інвестора найголовніше щоб об'єкт інвестицій постійно зростав та приносив прибуток.

Ще один незаперечний плюс на користь сільськогосподарських інвестицій – наявність неосвоєних потужностей у країнах, що розвиваються, які володіють всім необхідним для успішної сільськогосподарської діяльності, однак, не займаються нею через відсутність фінансування.

На сьогоднішній день практично всі сільськогосподарські організації на території України є якщо не збитковими, то працюють з мінімальним рівнем прибутку. Як ми розуміємо для залучення інвестицій цього явно не досить, ніхто не захоче вкладати в збиткове виробництво. Варто розуміти, що інвестори вкладають гроші тільки в ті галузі, які володіють прийнятним рівнем рентабельності [6, с. 105].

Сільське господарство України вимагає кардинальної модернізації, проте власних коштів та державних вливань для цього недостатньо. Саме тому залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у сільське господарство приймає вирішальні значення для майбутнього цієї галузі.

Інвестиційна привабливість як економічна категорія це сукупність властивостей зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта інвестування, яка визначає можливість використання інвестиційних ресурсів [1, с. 71].

За даними Державного комітету статистики України, загальний обсяг освоєних інвестицій у сільському, лісовому і рибному господарствах у І півріччі 2015 року становив 9,4 млрд грн. Це на 9,6% перевищує показник у 8,5 млрд грн січня–червня 2014 року. Тобто на фоні загальних негативних тенденцій в економіці України інвестиції в АПК дещо збільшилися. Однак це незначне пожвавлення інвестиційної активності в аграрному секторі економіки пов'язано перш за все з інфляційними процесами. Зокрема, індекс споживчих цін за 6 місяців цього року склав 139,9% [3].

Основним джерелом інвестицій у сільському господарстві залишаються власні кошти товаровиробників. Їхня частка, за оцінками науковців Інституту аграрної економіки, становить близько 70–80% [3].

Водночас у харчовій промисловості другий рік поспіль триває спад інвестиційної активності. Якщо за 6 місяців 2014 року індекс капітальних інвестицій до відповідного періоду 2013 року знизився на 16%, то у І півріччі 2015 року – на 41% порівняно з аналогічним періодом минулого року [8].

Основною причиною спаду інвестиційної активності є значне зниження купівельної спроможності населення України внаслідок суттєвого зменшення доходів та підвищення цін на всі види товарів і послуг. Це негативно позначилось на діяльності іноземних інвесторів.

За 2014 рік з сільського, лісового та рибного господарств України було виведено понад 245 млн доларів прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), що дорівнює близько 29% від загального їх обсягу. Даний процес продовжується та ускладнюється зокрема і проблемами фінансування польових робіт [8].

Найбільшим зовнішнім інвестором вітчизняного сільського господарства традиційно виступав Кіпр із 224,2 млн доларів США. Обсяг інвестицій звідси протягом останнього року скоротився на 40%. Також суттєво скоротили свої частки США, які вивели 18,7 млн доларів США (-49%) та Віргінські острови – 13,3 млн доларів США (-41%). Попри це інтерес до України проявили: Китай, який подвоїв обсяг своїх інвестицій (+2,4 млн доларів США), Туреччина (+1,8 млн доларів США або 35%) та Ізраїль (+1,8 млн доларів США або 235,9%) [8].

Усе ж відтік інвестицій відбувається активніше, ніж залучення нових і це очевидно. Адже про яку інвестиційну привабливість ми можемо говорити зараз, коли насамперед сектор цікавить, чи зможуть аграрії взагалі знайти достатньо коштів для проведення польових робіт. Наразі досить сильно відчувається нестача обігових коштів, а залучати їх ззовні досить складно, бо 25-30% річних – це той прибуток сільгоспвиробника, який потрібно віддати банку.

Основними чинниками зниження інвестиційної активності в АПК, як і у вітчизняній економіці в цілому, є відсутність політичної та економічної стабільності в країні, військові дії на сході України, високий рівень ризиків, низькі рейтинги інвестиційної привабливості української економіки, суттєве звуження ринку через різке скорочення купівельної спроможності населення.

Міжнародні рейтинги економічної привабливості для розвитку бізнесу в черговий раз зафіксували низькі показники України. Це означає, що у 2015 році нереформована вітчизняна економіка замість розвитку приватного сектору за рахунок прямих іноземних інвес-

тицій, триматиметься на плаву тільки у разі чергових запозичень коштів від міжнародних фондів та донорів.

Зрештою, суттєво місце України у міжнародних рейтингах з роками не змінюється. Так, у 2014 році Україна піднялася всього на 3 сходинки у Індексі економічної свободи, посівши 155-те місце. Також Україна опинилася на 112-му місці в Індексі легкості ведення бізнесу, піднявшись у цьому рейтингу на 25 сходинок. Попри заяви та рішучі наміри нинішньої влади розпочати безкомпромісну боротьбу із корупцією, Україна зуміла лише на 1 сходинку покращити своє положення у Індексі сприйняття корупції, і зараз посідає 142-ге місце між африканською країною Угандою та південноазійською Бангладеш.

Серед індексів, що формують загальний рейтинг, прогрес відсутній також в питаннях виконання контрактів – 45-те місце, падіння на 3 позиції і захисту прав інвесторів – 128-те місце, падіння на 11 позицій [9].

Виходячи з положення, що інвестиції є систематизуючим елементом раціонального використання внутрішніх ресурсів об'єкта інвестування та зовнішніх умов, що впливають на нього, чинники інвестиційної привабливості слід підрозділяти на об'єктивні і суб'єктивні.

Сільське господарство безпосередньо пов'язано з природно-кліматичними факторами – наявністю сприятливих умов географічного середовища для сільськогосподарських робіт. Земля як природний ресурс і як основний засіб виробництва в сільському господарстві функціонує тільки в поєднанні з іншими природними факторами: кількістю опадів, середньорічною температурою, сонячною радіацією, тобто з усіма компонентами, які входять у поняття «біокліматичний потенціал», що й обумовлює таку тісну залежність рівня розвитку території від природних факторів і стану навколишнього середовища.

Наступним фактором успішності залучення інвестицій є наявність та рівень кваліфікації робочої сили, тобто трудовий фактор. Тут важлива роль відводиться зусиллям місцевої влади, які повинні виділяти кошти на навчання, перепідготовку та укомплектування підприємств кваліфікованими кадрами.

В Україні дедалі більше людей виселяються із сіл у міста, тому важко знайти робочих, не кажучи вже про кваліфікованих фахівців. Негативом є і погана інфраструктура у селах – це і дороги, і водо- та газопостачання. Варто також звернути увагу на ще одні невтішні показники України в світових рейтингах. Мова йде про Індекс розвитку людського потенціалу, Глобальний інноваційний індекс та Індекс володіння англійською мовою. За Індексом людського потенціалу, який враховує показники рівня життя, грамотності, освіти, довголіття, Україна опинилася на 83-му місці в компанії таких країн, як Перу та Беліз. Варто зазначити, що у 2013 році наша країна займала дещо вищу позицію, проте так само пасла задніх на 76-му місці. За різними оцінками, людський потенціал України насправді коштує трильйони умовних одиниць. Але поки що кожна влада планомірно та свідомо розтринькує, знецінює його, сприяє деградації людей, насамперед пригноблюючи ділову активність і провокуючи еміграцію кадрів за кордон [7].

Важливе значення в інвестиційному процесі мають стан засобів виробництва (ступінь зношеності основних фондів) і показники ефективності виробництва (загальна рентабельність на гривню собівартості, відношення прибутку до вартості реалізованої продукції, відношення прибутку до загальної суми активів, відношення прибутку до виробничих фондів і оборотних засобів). Саме ці чинники формують основу виробничого фактора інвестиційної привабливості, так як виражають кінцеві показники фінансово-економічної діяльності.

Суб'єктивні чинники інвестиційної привабливості являють собою якісні соціально-економічні характеристики. Так, результативність інвестицій багато в чому обумовлена правовою захищеністю інвестора і надійністю законодавчо-правового механізму. Нестабільність законодавства в державі, відсутність твердої політичної ситуації, надмірний податковий тиск, відсутність повноцінного ринку землі, нечітка робота судової системи ускладнюють процес формування інвестиційно привабливого середовища в країні.

Така позиція відлякує багатьох іноземних інвесторів, які не можуть бути впевнені в майбутній ефективності своїх інвестиційних вкладень. Втрачається довіра до держави і недержавних інституційних інвесторів – довірчих товариств, інвестиційних компаній і фондів, банків.

Нагальним питанням є і земельна реформа – вже треба припинити розмови й спекуляції навколо цього питання і прийняти якесь рішення. Для успішної роботи фермери повинні мати визначеність і зрозумілі правила.

Нормативно-правова діяльність повинна бути спрямована на те, щоб законодавчо захистити інвестиції, а також права самих інвесторів на отриману власність.

Важливе значення для оживлення інвестиційної діяльності має група інтеграційних факторів (ефективна спеціалізація і концентрація виробництва, рівень кооперації та інтеграції підприємств у галузях АПК, дотаційна політика держави). Необхідність державної підтримки аграрного сектора в ринковій економіці доведена досвідом західних країн.

Сьогодні експертне співтовариство вважає, що шанси на залучення іноземних інвестицій є тільки у підприємств, які пройшли повну модернізацію та вийшли на стабільний рівень прибутковості та рентабельності. З боку держави необхідно повне фінансування технічного пере-

оснащення вітчизняних господарств, а також забезпечення цим господарствам можливості отримання сільськогосподарського кредиту на пільгових умовах. Це необхідно для того, щоб сільськогосподарські підприємства позбавилися від накопичених кредитних заборгованостей та почали працювати в плюс.

Модернізація сільського господарства сприяє наданню державних субсидій, які компенсують його витрати у першу чергу на купівлю машин, добрив, засобів захисту тощо. Зусилля у цьому напрямі призведуть до помітного підвищення продуктивності сільського господарства, зростанню самозабезпеченості продовольством.

Фінансовий фактор інвестиційної привабливості, як і інтеграційний, багатогранний. При цьому його основою є рівень інфляції, який, збільшуючись, блокує інвестиційну активність. При підвищенні темпів інфляції на 1% динаміка інвестиційної активності знижується у середньому на 0,4% [1, с. 72].

Ще одним суттєвим чинником, який дамокловим мечем нависатиме над усіма рейтинговими надіями України, – є високий ризик оголошення дефолту.

На інвестиційний процес істотно впливає стан ринку кредитного капіталу, тобто рівень розвитку кредитно-фінансової інфраструктури території. Актуальною проблемою для сільськогосподарських товаровиробників залишається отримання банківського кредиту. Це пояснюється високими вимогами банків до кредитоспроможності, зокрема до застави, та самою процедурою отримання кредиту.

Крім того, більшість сільськогосподарських підприємств потребують саме довгострокових кредитів. Якщо короткострокове кредитування розв'язує проблему отримання необхідних ресурсів для проведення польових робіт, то довгострокові кредити є необхідною вимогою для розширення виробництва та оновлення виробничих фондів. Але 70% усіх кредитів у галузі – короткотермінові, а інші 30% – це кредити видані на довгий термін для великих підприємств, із великим оборотом та цінним заставним майном [7]. Особливості технологічного процесу в аграрному бізнесі (сезонність виробництва та порівняно довга тривалість обороту капіталу в галузі) зумовлюють особливу важливість довгострокового кредитування, а нині у аграрних підприємств відсутня застава для залучення довгострокових кредитних ресурсів. Саме тому отримання довгострокових кредитів під заставу землі і розвиток іпотечного кредитування має стати невід'ємним компонентом ринку кредитно-фінансових послуг. За 9 місяців 2015 року українські банки видали в агросектор 5,8 млрд грн, кредити отримали 1747 підприємств, а це усього 3% зі всієї галузі [8].

Організаційний фактор характеризується діяльністю адміністрації із залучення інвестицій і створення сприятливого інвестиційного клімату та іміджу території.

Крім того, привабливість інвестицій безпосередньо пов'язана з інформацією. Варто розповсюджувати інформацію, що представляє інтерес для інвесторів. Провідне місце займають відомості загального характеру про територію та її інвестиційні можливості: загальноекономічні показники, стан окремих галузей, перелік і конкретні дані про господарюючих суб'єктів – потенційних партнерах тощо. Важливо забезпечити потенційних інвесторів розгорнутою, достовірною і, головне, інформацією про можливості інвестування, що оперативно оновлюється.

Висновки. Провівши дослідження, можна дійти висновку, що розвиток сільського господарства у стратегічній перспективі неможливий без достатнього інвестиційного забезпечення, основою якого мають бути власні та залучені джерела підприємств, а також бюджетні кошти.

У результаті дослідження було встановлено, що інвестиційна привабливість сільськогосподарських підприємств носить багатофакторний характер, який і визначає ступінь інтенсифікації інвестиційної діяльності. Проблема підвищення інвестиційної привабливості підприємств може бути вирішена лише після визначення усіх факторів, що впливають на її рівень як ззовні, тобто з боку держави, регіону та галузі, так і зсередини, з боку самого підприємства. Тільки поєднання зусиль держави і окремих підприємств на різних щаблях формування інвестиційної привабливості дозволить українській економіці перебороти низку наявних проблем та здійснити залучення необхідного обсягу коштів для ефективного проведення реформ та прибуткової діяльності суб'єктів господарювання. Активізація інвестиційних процесів в Україні можлива за умов розробки відповідних механізмів управління інвестиційною привабливістю суб'єктів господарювання, що потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Факторы инвестиционной привлекательности территориальных рынков сельскохозяйственной продукции / Блинов А.О., Кореннов С.А. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – № 8. – С. 71-73.
2. Організаційно-економічний механізм формування інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств / М.В. Вовк // Економіка АПК і природокористування : вісн. / ХНАУ. – Х., 2009. – № 12. – С. 135-139.
3. Пожвавлення інвестиційної активності в АПК є інфляційним [Електронний ресурс] / Ю.О. Лупенко. – Режим доступу : www.iae.org.ua/presscentre/archnews.
4. Розвиток сільського господарства як основа підвищення його інвестиційної привабливості / Н.І. Біляк // Економіка та менеджмент : вісн. / СНАУ. – Суми, 2009. – Вип. 4. – С. 66-71.
5. Кісіль М.І. Сучасні виклики, стратегічні пріоритети та завдання щодо інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М.І. Кісіль // Інноваційна економіка. – 2014. – № 1. – С. 14-19.

6. Галенко Д.С., Калантай Я.А. Інвестиційний клімат України / Д.С. Галенко, Я.А. Калантай // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2014. – № 6. – С. 103-112.
7. Кузьо Н. Філософія інвестицій в аграрний сектор [Електронний ресурс] / Н. Кузьо // Агробізнес сьогодні. – Режим доступу : www.agro-business.com.ua/ event/1344.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Радчук О. Україна у рейтингових піке [Електронний ресурс] / О. Радчук // Слово і діло. – Режим доступу : http://www.slovoidilo.ua/articles/6815/2015-01-12.

УДК 330.123.6:631.3(477)

Вислободська Г.П.
аспірант кафедри статистики та аналізу
Львівського національного аграрного університету

КЛАСИФІКАЦІЯ ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

CLASSIFICATION OF SERVICES IN AGRICULTURE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні та практичні аспекти діяльності сільськогосподарських підприємств на ринку послуг. Висвітлено взаємозв'язки ринку послуг та галузі сільського господарства. Подано класифікацію послуг в сільському господарстві України. Виділено поняття «виробнича послуга» та показана її роль в діяльності сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: сільське господарство, послуга, ринок послуг, виробничі послуги, сільськогосподарське підприємство.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические и практические аспекты деятельности сельскохозяйственных предприятий на рынке услуг. Освещены взаимосвязи рынка услуг отрасли сельского хозяйства. Представлена классификация услуг в сельском хозяйстве Украины. Выделено понятие «производственная услуга» и показана ее роль в деятельности сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: сельское хозяйство, услуга, рынок услуг, производственные услуги, сельскохозяйственное предприятие.

ANNOTATION

Theoretical and practical aspects of the activity agricultural enterprises in services market has been investigated. The paper deals with the relationship of services market and agriculture. Classification of services in agriculture Ukraine has been filed. The concept of «production services» was presented here and demonstrated its role in the activity of the agricultural enterprise.

Keywords: agriculture, services, services market, industrial services, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. В останні десятиліття спостерігається зростання частки сфери послуг у світовій економіці. Україна як активний суб'єкт світової економіки не є винятком. Це зростання спричинило посилило інтерес до досліджень сфери послуг в контексті економіки. Безліч досліджень відомих вчених-економістів стосуються питань визначення теоретичних та практичних аспектів розвитку ринку послуг, проте майже всі вони оминають галузь сільськогосподарського виробництва. Однак саме сільське господарство є однією із найважливіших галузей економіки України в кризовий період, тому питання визначення місця, ролі та специфіки діяльності сільськогосподарського підприємства на ринку послуг є доволі актуальним. Виникає необхідність встановлення взаємозв'язків і впливу на економічний стан цих суб'єктів господарювання в цілому та результати діяльності окремого господарюючого суб'єкта зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна когорта науковців займалися дослідженням діяльності суб'єктів господарювання у сфері послуг, зокрема Ф. Котлер [3], В. Мальченко [8], Р. Малері [1], Р. Норманн [9], К. Лавлок [4], Т. Хилл [6], П. Зав'ялов [2] та ін. Однак свої дослідження вони фокусують на ринку послуг загалом, виокремлюють питання маркетингу і менеджменту послуг, і майже не висвітлюють питання розвитку ринку сільськогосподарських послуг. Тому, враховуючи перспективи розвитку та важливість аграрного сектора економіки для України, ці питання потребують ґрунтовного і детального дослідження.

Постановка завдання. На основі вищесказаного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті основних теоретичних та практичних аспектів взаємозв'язку сфери послуг з аграрним виробництвом.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи сільське господарство України, більшість економістів-дослідників мають на увазі виробництво сільськогосподарської продукції, проте в економіці переплітаються усі галузі і сфери діяльності, кожна з яких доповнює одна одну і без їх тісного взаємозв'язку жодна з них не може функціонувати. Існує взаємозв'язок і між сферою послуг та сільськогосподарським виробництвом.

Насамперед варто визначити, що являє собою сфера послуг. В економічній літературі немає однозначності у визначенні поняття «послуга», існує безліч дефініцій цього поняття. Так, можна зустріти визначення послуги як діяльності або дії (складової частини діяльності); результату або продукту праці; блага, користі або вигоди; товару особливого виду; споживчої вартості, що не має уречевленої форми; нематеріальних активів; невідчутних дій; сукупності робіт тощо. Відомий економіст Ф. Котлер трактує послугу як «будь-який захід або вигоду, що одна сторона може запропонувати іншій і які в основному невідчутні і не призводять до оволодіння будь-чим» [3]. Сфера послуг – це сектор економіки, в якому здійснюється купівля-продаж послуг.

Сільське господарство – одна із найважливіших галузей народного господарства, адже воно забезпечує населення одним з найнеобхідніших елементів існування – продуктами харчування. Одночасно ця галузь виступає сировинною базою для промисловості.

Основною економічною одиницею агропромислового комплексу є сільськогосподарське підприємство.

Взаємозв'язок сфери послуг та галузі сільського господарства проявляється у тому, що

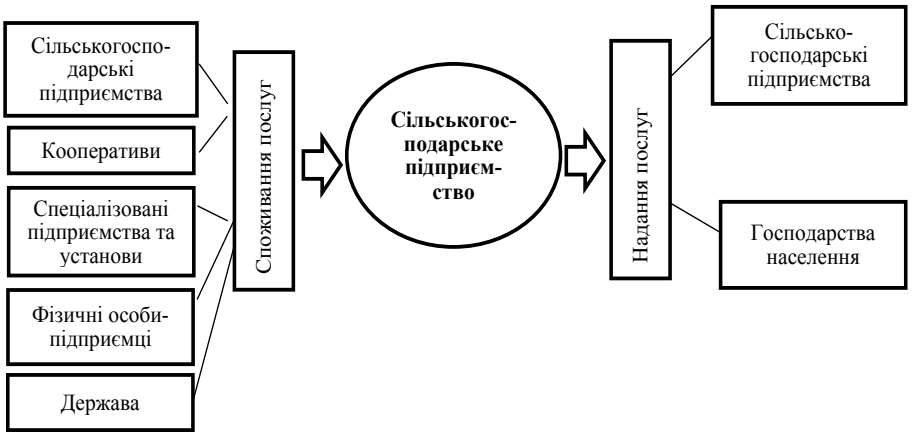


Рис. 1. Місце сільськогосподарського підприємства на ринку послуг
Джерело: власна розробка автора

для здійснення своєї господарської діяльності сільськогосподарські підприємства споживають послуги з одного боку та можуть виступати як їх продавці послуг – з іншого (рис. 1).

Аграрні підприємства набувають такі види послуг (рис. 2):

- виробничі послуги;
- послуги, що забезпечують діяльність підприємства;
- інші послуги.

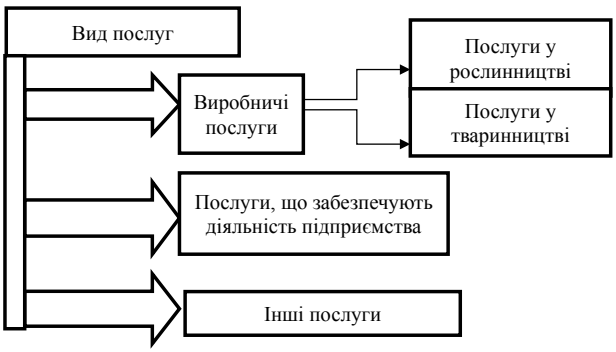


Рис. 2. Класифікація послуг, що споживаються сільськогосподарськими підприємствами
Джерело: власна розробка автора

Використання послуг може бути чи не бути пов'язаним з матеріальним товаром. Відповідно до цього критерію послуги поділяють на виробничі та невиробничі [3, с. 674].

Виробничі послуги – це особливий вид послуг, вони є незамінною ланкою виробничого процесу. За своїм значенням та роллю у процесі виробництва їх можна поставити на один щабель із ресурсами, з яких виготовляється готова продукція.

Виробничі сільськогосподарські послуги – це особливий вид послуг, оскільки без них неможливе виробництво сільськогосподарської продукції. За значенням для процесу виробництва їх можна поставити в один ряд із матеріальними ресурсами, оскільки, скажімо, без оранки, садіння та збирання урожаю неможливо отримати кінцевий результат – готову сільськогосподарську продукцію. Послуги даного виду сільськогосподарські підприємства отримують шляхом самозабезпечення себе цими послугами або купують їх у інших сільськогосподарських підприємств чи кооперативів.

До невиробничих послуг віднесемо дві інші групи послуг: послуги, що забезпечують діяльність аграрного підприємства, та інші послуги, що ним споживаються.

До послуг, що забезпечують діяльність сільськогосподарського підприємства, на нашу думку, варто віднести ті послуги, без яких функціонування підприємства є обмеженим чи взагалі неможливе, проте ці послуги не беруть безпосередньої участі у виробничому процесі. Сюди віднесемо бухгалтерські, дорадчі, юридичні послуги, послуги зі страхування посівів та майна підприємства тощо. Послуги даного виду підприємство отримує кількома способами:

• Прийняття на роботу спеціалістів, які забезпечуватимуть підприємство послугами: бухгалтера, зоотехніка, юриста тощо. Проте можливість утримувати велику кількість працівників мають не всі підприємства, тому відбувається

• Залучення спеціалістів зі сторони, від спеціалізованих підприємств та установ та фізичних осіб – підприємців. Під спеціалізованими підприємствами розуміються юридичні компанії та страхові компанії, банки тощо.

• Держава може надавати дорадчі послуги.

До інших послуг належать послуги, що не увійшли до двох попередніх категорій. Це послуги, що не беруть участі у процесі виробництва, не є надзвичайно необхідними для діяльності сільськогосподарського підприємства, але споживаються цими суб'єктами господарювання. До даної групи послуг належать перевезення адміністративного персоналу, надання путівок на відпочинок працівникам підприємства тощо.

Оскільки аграрне підприємство самостійно може «виготовляти» послуги для забезпечення власних потреб у них, то, відповідно, воно може виступати продавцем послуг для інших суб'єктів господарювання. Проте продаж послуг стосується лише першої категорії послуг – виробничих послуг. Лише послуги даної групи сільськогосподарське підприємство може надавати, а відповідно, і отримувати прибуток від діяльності з надання послуг.

Окрім сільськогосподарських підприємств виробниками сільськогосподарської продукції є також господарства населення. Як і агропідприємства, домогосподарства також є споживачами

послуг. Власне, вони використовують велику кількість послуг, зокрема медичні, освітні, послуги перукарень, транспортні послуги та інші споживацькі послуги. Проте в даному випадку будемо розглядати ці суб'єкти господарювання у контексті виробництва продукції сільського господарства.

Для виготовлення сільськогосподарської продукції господарства застосовують виробничі сільськогосподарські послуги. Вони можуть самостійно забезпечувати свої потреби у виробничих послугах чи споживати послуги зі сторони. Але, враховуючи обмеженість їхніх ресурсів, в більшій мірі фінансових, ці суб'єкти господарської діяльності здебільшого купують виробничі послуги. Варто зазначити, що у багатьох випадках сільськогосподарські підприємства є єдиними надавачами послуг сільському населенню. У цьому проявляється певне соціальне значення діяльності сільськогосподарських підприємств у сфері послуг.

Висновки. На основі викладеного можна зробити такі висновки:

1. Сфера послуг нерозривно пов'язана з сільськогосподарським виробництвом. Сільськогосподарські підприємства є активними учасниками ринку послуг, де одночасно можуть виступати як у ролі споживачів, так і в ролі виробників послуг. Без споживання виробничих послуг неможливий процес виробництва сільськогосподарської продукції, а отже є неможливим й існування самого сільськогосподарського підприємства.

2. Сільськогосподарські підприємства є споживачами виробничих послуг, послуг, що забезпечують функціонування підприємства та інших послуг, що не пов'язані з їхньою виробничою діяльністю та виступають продавцями виробничих сільськогосподарських послуг.

3. Діяльність сільськогосподарських підприємств у сфері послуг має і певне соціальне значення. Так, у багатьох випадках сільськогосподарські підприємства є єдиними надавачами послуг сільському населенню.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ворачек Х.О. Состоянии теории маркетинга услуг // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – С. 99-103.
2. Завьялов П.С. Формула успеха. Маркетинг : (Сто вопросов-ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке) / П.С. Завьялов, В.Е. Демидов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Международные отношения, 1991. – 416 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер. – М. : Изд. дом «Вильямс», 2007. – 656 с.
4. Лавлок К. Маркетинг послуг : персонал, технологии, стратегии / К. Лавлюк. – М. : Вильямс, 2005. – 1008 с.
5. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг / О.О. Любіцева. – К. : Альтарс, 2002. – 436 с.
6. Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 126 с.
7. Менеджмент у сфері послуг pidruchniki.com [Електронний ресурс] : [Інтернет-портал]. – Електронні дані. – [Київ : Український Інтернет холдинг]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/12470726/menedzhment/rol_sferi_poslug_ekonomichniy_sisemi_krayini. – Назва з екрана.
8. Моргулець О.Б. Менеджмент у сфері послуг : навч. посіб. / О.Б. Моргулець. – К. : Центр навч. літ., 2012. – 384 с.
9. Service Management : Strategy and Leadership in Service Business, 3rd Edition. Richard Normann. ISBN: 978-0-471-49439-3. 256 pages. January 2001.

УДК 65.012.34:338.439.2:519.866

Вострякова В.І.
аспірант кафедри економічної кібернетики
Вінницького національного аграрного університету

Коляденко С.В.
доктор економічних наук, професор
Вінницького національного аграрного університету

КІЛЬКІСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

QUANTITATIVE STUDIES OF SUSTAINABLE FOOD LOGISTICS MANAGEMENT: WORLD EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

Пильна увага споживачів до якості продуктів харчування і необхідність зниження рівня нераціонального використання продовольства призводять до зосередження уваги науковців на розвитку такого напрямку менеджменту як управління агропродовольчими ланцюгами постачань (УАЛП), який враховує не лише традиційні завдання управління ланцюгами постачання (УЛП): вартість і оперативність реагування, але й характеристики притаманні саме агропродовольчим ланцюгам постачання. Широке впровадження концепції сталого розвитку в агропродовольчий сектор призводить до швидкого еволюціонування його результатів в розробку нової концепції: відповідального управління агропродовольчими ланцюгами постачання (ВУАЛП). Відповідно до цих тенденцій, зарубіжними дослідниками було розроблено різні інструменти підтримки прийняття рішень, які можуть бути використані в управлінні, поступово збільшуючи складність у процесі переходу від УЛП до УАЛП та ВУАЛП.

Ключові слова: агрологістичний менеджмент, стійкість, кількісні моделі, ключові показники ефективності, відповідальне управління.

АННОТАЦИЯ

Пристальное внимание потребителей к качеству продуктов питания и необходимость снижения уровня нерационального использования продовольствия приводят к сосредоточению внимания ученых на развитии такого направления менеджмента как управление агропродовольственными цепями поставок (УАЦП), который учитывает не только традиционные задачи управления цепями поставок (УЦП): стоимость и оперативность реагирования, но и характеристики присущи именно агропродовольственным цепям поставок. Широкое внедрение концепции устойчивого развития в продовольственный сектор приводит к эволюционированию его результатов в разработку новой концепции: ответственного управления агропродовольственными цепями поставок (ОУАЦП). В соответствии с этими тенденциями, зарубежными исследователями были разработаны различные инструменты поддержки принятия решений, которые могут быть использованы в управлении, постепенно увеличивая сложность в процессе перехода от УЦП до УАЦП и ОУАЦП.

Ключевые слова: агрологистический менеджмент, устойчивость, количественные модели, ключевые показатели эффективности, ответственное управление.

ANNOTATION

High consumer's attention to the food quality and the need to reduce wastage of food make researchers to focus on the development on Food Supply Chain Management (FSCM), which takes into account not only the traditional tasks of supply chain management (SFM), such as cost and responsiveness, but also considers intrinsic characteristics of food supply chains. The widespread implementation of the sustainable development concept in the food sector leads to the rapid evolution of its results in the development of a new fast-growing concept: Sustainable Food Supply Chain Management (SFSCM). In response to these trends, researchers have developed various decision support tools that can be used for handling progressively increasing complexity along the alteration process from SCM to FSCM and now to SFSCM.

Keywords: Food logistics management, Sustainability, Quantitative models, Key performance indicators, Sustainable management.

Постановка проблеми. Глобалізація виробництва продуктів харчування, розширення асортименту продукції, вибагливість споживача, підвищення транспортних витрат та зростання кількості населення є основними причинами того, що УАЛП стає пріоритетним завданням як державних, так і бізнес-програм. Це вимагає зовсім іншого підходу до управління. Крім того, останнім часом УАЛП поєднується з іншою тенденцією – впровадженням теорії сталого розвитку, яка вимагає нових, передових підходів до УАЛП. Сталий розвиток передбачає задоволення потреб людей, які живуть сьогодні, не заподіявши шкоди майбутнім поколінням [14, с. 1078] і навіть прагне поліпшити якість життя майбутніх поколінь [7, с. 13]. Сталий розвиток підтримує баланс між екологічними, економічними і соціальними процесами на рівні суспільства в довгостроковій перспективі [3, с. 362]. Це означає, що він наголошує на важливості ключових питань, які тісно пов'язані з добробутом людини і природного середовища. Таким чином, якість продукції, яка виробляється та постачається компаніями для задоволення потреб споживачів, повинна бути конкурентоспроможною, соціально справедливою, екологічно безпечною і, крім усього іншого, прибутковою.

Не дивно, що цей перехід від традиційного управління ланцюгами постачання (УЛП) до відповідального управління агропродавольчими ланцюгами постачання (ВУАЛП) підвищує складність ланцюга постачання і призводить до потреби у більш складних управлінських рішеннях; тим більше що вищезазначені події стимулювали компанії і дослідників розглядати декілька показників продуктивності. Компанії повинні інвестувати у (redesign) реконструкцію своєї логістичної мережі, щоб підвищити опе-

ративність реагування, поліпшити якість продукції, скоротити відходи і покращити стійкість та відслідковуваність. В результаті, традиційний показник діяльності «Вартість» замінюється новим тривимірним показником/поняттям Triple Bottom Line (TBL), в якій прибуток, людина і планета є основними показниками продуктивності [18]. Зрозуміло, що ці зміни вимагають комплексного підходу, який пов'язує процес прийняття рішень у ланцюгах постачань з трьома складовими сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на зростання уваги до УАЛП в операційному менеджменті зарубіжних країн, особливо в останнє десятиліття, кількість досліджень в галузі управління продовольчим забезпеченням збільшується. Через відсутність таких досліджень у вітчизняних науковців ми у своєму дослідженні керувалися переважно зарубіжним досвідом. Дослідженнями у сфері УАЛП замаються такі науковці, як Дж. Ван дер Ворст, Е. Кеплер, Дж. Лінтон, Дж. Блекберн та ін. [6; 13; 14; 18] Але дослідженню питання кількісного моделювання у ВУАЛП присвячено роботи Р. Акермана, Дж. Ван дер Ворста, Б. Білгена, А. Рона та М. Грунова, К. Вонга та Д. Оглторпа [4; 18; 5; 15; 16; 19].

На основі опрацьованої літератури можна зробити висновок, що нині існують прогалини у дослідженні та застосуванні тривимірності питання сталого розвитку в агрологістиці: можливість визначення компромісів між потенційно конкуруючими економічними, екологічними та соціальними сферами, що стосуються усього ланцюга постачання продукту або послуги; вага кожного елемента в рамках ланцюжка поставок і логістичного зв'язку між ними; можливість виміряти важливість кожного із елементів з точки зору бізнес партнерів або інших зацікавлених сторін. Тож необхідно спробувати створити таку структуру за допомогою цільового програмування та багатофакторного аналізу, яка найбільше відповідає поставленим завданням.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У цій статті ми провели огляд зарубіжного досвіду у сфері ВУАЛП для виявлення ключових логістичних завдань та відповідних задач кількісного моделювання. Аналіз відповідних літературних джерел засвідчує, що наявних на даний час методів недостатньо для того, щоб на практиці досягти стійкості з урахуванням внутрішніх характеристик АЛП.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження застосування концепції сталого розвитку в управлінні агропродовольчими ланцюгами постачання і представлення більш детальної інформації щодо відповідних існуючих моделей. Беручи за основу показники ефективності, які використовують у кількісному моделюванні, ми генеруємо структурний зв'язок між практичними потребами агрологістики і наявними методами моделювання.

Ми провели огляд літератури щодо кількісних досліджень у галузі ВУАЛП з різними завданнями і проблемами, щоб забезпечити загальне розуміння типів моделювання, динаміки сталої системи, а також підходів до управління якістю продукції та утилізації відходів. Наша увага зосереджена на міжорганізаційній системі ланцюга постачання, необхідній для поліпшення якості харчових продуктів і стійкості, тому ми не приділяли багато уваги таким процесам, як вирощування, збір, обробка тощо. Цей огляд включає у себе порівняння окремих досліджень за різними факторами, такими, що включають показники продуктивності, впливу на навколишнє середовище, характеристики продукції і моделей, а також питань стійкості, відслідковуваності та якості [13, с. 59].

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція сталого розвитку сама по собі не нова галузь досліджень і цій темі присвячено багато літератури. Тим не менш, система АЛП є комплексом, що включає широке розмаїття продуктів з різними характеристиками і вимогами управління якістю, підприємств, динамічних взаємодій і ринків, що беруть участь у прийнятті більш складних рішень, що стосуються АЛП, такі як виробництво та розподіл. Таким чином, кількісні моделі часто використовуються для підтримки процесу прийняття управлінських рішень в аналізі сценаріїв і прийнятті рішень щодо ефективного реструктуризації ланцюга.

В агропродовольчому ланцюгу вирішальними факторами для створення і підтримки конкурентних переваг є доступ до найкращого покупця (такого, який забезпечує найбільший дохід) за належного рівня якості, з необхідним терміном придатності і належним проходженням по ланцюгу постачання [2, с. 682]. Тим не менш, ці вимоги повинні бути розширено, коли ми говоримо про проблеми сталого розвитку у прийнятті рішень. Так як кінцевою метою сталого агропродовольчого ланцюга є задоволення потреб споживачів найбільш ефективним способом враховуючи вплив операційної діяльності на навколишнє середовище і суспільство. Провівши огляд літератури, ми згрупували осно-

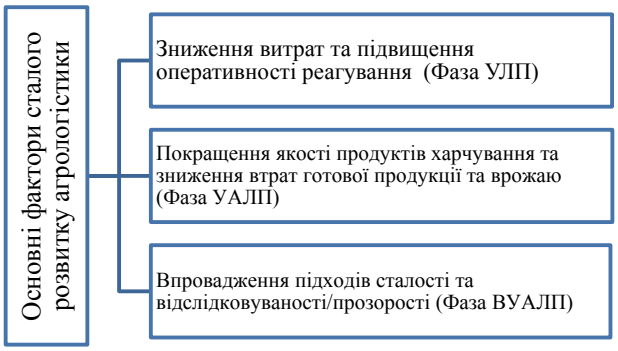


Рис. 1. Основні фактори сталого розвитку агрологістики

Розроблено автором

вні фактори сталого розвитку агрологістики (рис. 1). Ці групи послідовно також можна розглядати як фази ВУАЛП.

Витрати і оперативність реагування є двома основними традиційними проблеми в ЛП. Основними потребами сучасного споживача продовольчої галузі є висока якість продуктів харчування в різних інноваційних формах у поєднанні з конкурентоспроможною ціною. Таким чином, УЛП має на меті досягнення кращого обслуговування клієнтів з меншими витратами, одночасно враховуючи різні вимоги інших учасників агропродовольчого ланцюга постачання. Інша серйозна проблема, прискорення оперативності реагування ЛП, має два основних аспекти: один з них є час між розміщенням і виконанням замовлення, а інший, як швидко компанії реагують на унікальні і часто змінювані потреби клієнтів.

Питання відходів та якості продуктів харчування є двома основними факторами, які стимулюють перехід від УЛП до УАЛП, яке має додаткові проблеми і складнощі в порівнянні з традиційним УЛП. В АЛП існує безперервна зміна якості харчового продукту, починаючи з того моменту як сировина видозмінюючись доходить до споживача [10, с. 352].

За таких умов звичайні стратегії ЛП, які не беруть до уваги ймовірності швидкого псування продукції, є неприйнятними [6, с. 131]. Управління потоками швидкопсувної продукції вимагає додаткових управлінських рішень, які можуть впоратися з такими проблемами як контроль температурного режиму, моделювання погіршення якості або методів скорочення відходів.

Питання стійкості і прозорості призводять до необхідності виникнення ВУАЛП для вирішення додаткових, більш складних проблем ніж ті, що вирішують УЛП та УАЛП. Кіотський протокол, яким закріплено обмеження викидів парникових газів промислово розвинених країн вважається головним позитивним кроком урядів у напрямку сталого розвитку. У ЄС також дуже велику увагу приділяють сталому розвитку [14, с. 1080]. Так основним законом, що стосується сталого розвитку в агросекторі є The General Food Law (Регламент ЄС/178/2002). Дбаючи про майбутні покоління, було створено концепцію ВУАЛП яка включає економічні, екологічні, а також соціальні рішення в ЛП на етапі проектування [18, с. 6629]. Збільшення зацікавленості учасників ЛП к сталому розвитку неминуче впливає на процес прийняття рішень та діяльність підприємств. Це означає, що компанії потребують впровадження нових комплексних підходів, які базуються на трьох складових сталого розвитку з урахуванням якості. Проте, очевидно, що інвестиції у зменшення навантаження на навколишнє середовище повинні бути збалансовані щодо інших інвестицій [21, с. 68] або соціальні та екологічні аспекти ВУЛП повинні бути узгодженими з економічними цілями підприємства [9, с. 362].

Таблиця 1

Характеристики кількісних досліджень ВУАЛП

Автори дослідження	Тип моделі	Лінійна / не лінійна	Метод прийняття рішень	Враховані показники сталого розвитку					
				Викиди вуглецю	Енергокористування	Водокористування	Вміст жиру в прод.	Кількість створених робочих місць	Відслідковуваність
Дж. Гебресенбет та Д. Юнгберг (2001)	Аналіт. модель	НЛ	Route LogiX	x					
О. Ахумада та Дж. Вільялобос (2009b)	ЧЦП	Л	AMPL-Cplex 10			x			
Р. Аккерман та ін. (2009)	ЧЦП	Л	Не вказано	x	x				
Дж. Ван дер Ворст ін. (2009)	Імітац. модель	-	ALADIN TM	x	x				
Б. Білген та Г. Гюнтер (2010)	ЧЦП	Л	ILOG's OPL 6.1-Cplex 11.2						x
Д. Оглторп (2010)	ЦП	-	MS Excel Solver	x	x	x	x	x	
А.Рон та М. Грунов (2010)	ЧЦП	Л	Cplex 10.2, Heuristic						x
К. Вонг та ін. (2010)	ЧЦП	НЛ	Heuristic						x
Т. Босона та Дж. Гебресенбет (2011)	Аналіт. модель	-	GIS- Route LogiX	x					x
А. Рон та ін. (2011)	ЧЦП	Л	ILOG'sOPL-Cplex 10.2						x
Ф. Ю та ін (2011)	БП	Л	E-constrained method, Cplex 12	x		x		x	

Сформовано автором

Ще одним ключовим фактором, що значно впливає на АЛП, є прозорість. Споживачі хочуть більше знати про виробничий процес та процес переміщення продукції вздовж ланцюга постачання. Для досягнення прозорості та відслідковуваності продукції та послуг по всьому ланцюжку створення доданої вартості виникає необхідність у посиленні інтеграції та співпраці між учасниками ланцюга постачання і поліпшенні моніторингу діяльності процесу [11, с. 443]. Незважаючи на те, що концепція сталого розвитку не нова, дослідження в галузі агрологістики знаходяться на початковому етапі [14, с. 1079]. Огляд літератури також підтверджує цей аргумент, тож в таблиці 1 наведено ті дослідження, які існують на даний час.

Зазначені дослідження беруть до уваги нові цілі сталого розвитку, намагаються впоратися з екологічними та / або соціальними проблемами поряд з досягненням економічних цілей підприємства. Огляд літератури показує, що в кількісних моделях управління агрологістикою використовуються показники екологічного та соціального характеру: з точки зору екологічної безпеки, ліміти на викиди парникових газів, енергоспоживання і показників водокористування, а з точки зору соціальних проблем, такі як жирність продуктів, кількість створених робочих місць тощо.

Усі дослідження щодо викидів парникових газів стосуються показника по еквівалентах двоокису вуглецю (викидів CO_2-екв / рік) або викидів двоокису вуглецю (CO_2 / рік) і спрямовані на координацію маршрутів поставок. Вплив на навколишнє середовище виражається в кг CO_2 за милю транспортування. Іншим індикатором впливу на навколишнє природне середовище в моделях є використання енергії, належить до різних операцій в АЛП, таких як охолодження, опалення, освітлення або використання машин та обладнання і виражається в МДж / секунду на тонну км. Загальною метою досліджень, що включають використання енергії є скорочення споживання енергії по всьому ланцюгу постачання. Використання такого важливого природного ресурсу, як вода, також розглядається у кількох дослідженнях, наприклад у дослідженні О. Ахумади [1, с. 342], з метою контролю використання води у відповідних ЛП.

Крім того, у дослідженні Ф. Ю. [22, с. 15] згадується такий показник, як кількість створених робочих місць, що виражається у годинах і повного обсягу виконаної роботи за рік відповідно, який спрямовано на покращення у соціальній сфері.

Дослідження щодо прозорості зосереджують увагу на відслідковуваності продуктів харчування по всьому ланцюжку. Б. Білген і Г. Гюнтер [5, с. 931] наголошують на необхідності щоденного, а не щотижневого моніторингу попиту в АЛП, через короткий цикл поповнення і ця ситуація вимагає щоденного відстеження завершення виробництва партії. Вони ввели допоміжні/додаткові бінарні змінні, так звана змінні Хевісайда, які вказують, що конкретна партія товару буде завершена на певній лінії до певного дня. А. Рон і М. Грунов [16, с. 971] розглядають іншу проблему, і підтримують точку зору, що системи відслідковування повинні бути доповнені відповідними виробничими і дистрибуційними підходами планування. У своїй моделі вони використовують параметр, який називається ID партії продукції, яка складається з інформації про номер партії, виду продукції, терміни виробництва та розміщення виробничих потужностей. За допомогою цієї інформації вони намагалися визначити число партій, розміри партії і які партії до якого ритейлера доставлено за певний період часу. В іншому дослідженні А. Рон, Р. Аккерман та М. Грунов [17, с. 423] розробили модель, яка відслідковує партії продукції різної якості усієї виробничої і дистрибуційної мережі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Загалом, УАЛП являється складним процесом через характеристики самого АЛП, а також динамічного і висококонкурентного агропродовольчого сектора. На додаток до цього останнім часом АЛП мають відповідати сучасним тенденціям сталого розвитку. Відповідно, необхідність розв'язання проблем сталого розвитку в АЛП призводить до більш складного і важкою процесу прийняття рішень. На систему агропродовольчої логістики неминуче впливає процес переходу від традиційного управління ЛП до відповідального управління АЛП. У цій статті ми розглянули кількісні дослідження в управлінні агрологістикою, описуючи вищезгаданий процес зміни. Крім того, ми також залучали інформацію з деяких якісних досліджень. Особливу увагу ми приділили ключовим логістичним питанням і існуючим у даний час методам визначення кількісних задач моделювання в галузі відповідального управління АЛП. Основні питання ВУАЛП розділені на три групи: 1) зниження витрат і поліпшення оперативності реагування; 2) підвищення якості продуктів харчування і зниження продовольчих відходів; 3) поліпшення стійкості та прозорості.

Тож можна зробити висновок, що ВУАЛП розвивається відповідно до потреб харчової промисловості. Однак існує спірне питання щодо його адекватність у сприянні процесу прийняття рішень і захоплення динаміки ЛП. Важливо підкреслити, що в даний час у літературі недостатньо інформації, щоб відповісти на ці практичні потреби. Як правило, власне характеристики продуктів харчування не досліджуються належним чином у наукових роботах. Більшість розглянутих робіт навіть не звертали уваги на проблеми сталого розвитку. Тож ми прийшли до висновку про необхідність нових/вдосконалених моделей, які враховують практичні вимоги, необхідні для відповідального управління агрологістикою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ahumada O. A tactical model for planning the production and distribution of fresh produce / O. Ahumada,, J. R. Villalobos // Annals of Operations Research. –2009. – № 190. – P. 339-358.
2. Ahumada O. Operational model for planning the harvest and distribution of perishable agricultural products / O. Ahumada, J.R. Villalobos // International Journal of Production Economics. – 2011. – № 133. – P. 677-687.
3. Aiking H. Food sustainability Diverging interpretations / H. Aiking, J. Boer // British Food Journal. – 2004. – № 106. – P. 359-365.
4. Akkerman R. MILP approaches to sustainable production and distribution of meal elements / R. Akkerman, W. Yang, and M. Grunow // Computers & Industrial Engineering, International Conference, (6-9 July 2009). – 2009. – P. 973-978.
5. Bilgen B. Integrated production and distribution planning in the fast moving consumer goods industry: a block planning application / B. Bilgen, H. Gunther // O.OR Spectrum. – № 20. – P. 927-955.
6. Blackburn J. Supply Chain Strategies for Perishable Products: The Case of Fresh Produce / J. Blackburn, G. Scudder// Production and Operations Management. – 2009. – № 18. – P. 129-137.
7. Bloemhof J. Sustainable supply chains for the future / J. Bloemhof // Medium econometrische toepassingen. – 2005. – № 13. – P. 12-15.
8. Bosona T.G. Cluster building and logistics network integration of local food supply chain / T.G. Bosona, G. Gebresenbet // Biosystems Engineering. – 2011. – № 108. – P. 293-302.
9. Carter C.R. A framework of sustainable supply chain management: moving toward new theory / C.R. Carter, D.S. Rogers // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2008. – № 38. – P. 360-387.
10. Dabbene F. Optimisation of fresh-food supply chains in uncertain environments, Part I: Background and methodology / F. Dabbene, P. Gay, N. Sacco // Biosystems Engineering. – 2008. – № 99. – P. 348-359.
11. Fritz M. Food chain management for sustainable food system development: a European research agenda. / M. Fritz, G. Schiefer // Agribusiness. – 2008. – № 24. – P. 440-452.
12. Gebresenbet G. Coordination and route optimization of agricultural goods transport to attenuate environmental impact / G. Gebresenbet, D. Ljungberg // Journal of Agricultural Engineering Research. – 2001. – № 80. – P. 329-342.
13. Kepler E.F. Supply chain approach to sustainable beef production from a Brazilian perspective / E.F. Kepler // Livestock Production Science. – 2004. – № 90 – P. 53-61.
14. Linton J.D. Sustainable supply chains: An introduction / J.D. Linton, R. Klassen and V. Jayaraman // Journal of Operations Management. – 2007. – № 25. – P. 1075-1082.
15. Oglethorpe D. Optimising economic, environmental, and social objectives: a goal-programming approach in the food sector / D. Oglethorpe // Environment and Planning A. – 2010. – № 42. – P. 1239-1254.
16. Rong A.Y. A methodology for controlling dispersion in food production and distribution / A.Y. Rong, M. Grunow, // Or Spectrum. – 2010. – № 32. – P. 957-978.
17. Rong A.Y. An optimization approach for managing fresh food quality throughout the supply chain / A.Y. Rong, R. Akkerman and M. Grunow // International Journal of Production Economics. – 2010. – № 131. – P. 421-429.
18. Van der Vorst J. G. A. J. Simulation modeling for food supply chain redesign; integrated decision making on product quality, sustainability and logistics / J. G. A. J. Van der Vorst, S.O. Tromp, and D.J. Van Der Zee // International Journal of Production Research. – 2009. – № 47. – P. 6611-6631.
19. Wang X. A production planning model to reduce risk and improve operations management / X. Wang, D. Li, C. O'Brien, and Y. Li // International Journal of Production Economics. 2010. – № 124. – P. 463-474.
20. Wang F. A multi-objective optimization for green supply chain network design / F. Wang, X.F. Lai, and N. Shi //Decision Support Systems. – № 51. – P. 262-269.
21. Wognum P.M Systems for sustainability and transparency of food supply chains – Current status and challenges / P.M Wognum, H. Bremmers, J.H. Trienekens, J.G. Van Der Vorst and J.M. Bloemhof // Advanced Engineering Informatics. – 2011. – № 25. – P. 65-76.
22. You F. Optimal design of sustainable cellulosic biofuel supply chains: Multiobjective optimization coupled with life cycle assessment and input–output analysis / F. You, L. Tao, D.J. Graziano and S.W. Snyder // AIChE Journal. – 2011. – P. 1-24.

УДК 621.311

Гаврикова А.О.
старший викладач кафедри менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ: ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

WORLD EXPERIENCE LIBERALIZATION MARKET OF ELECTRIC ENERGY: THEORETICAL-ANALYTICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена визначенню найбільш пріоритетних напрямів співробітництва України з іншими країнами у сфері енергетики. Розглянуто аналітичний аспект розвитку ринків електричної енергії країн світу та узагальнено світовий досвіду трансформації ринків енергетики. Виокремлено еволюційні моделі та етапність лібералізації ринків електричної енергії країн та обгрунтовано, що лібералізація ринків електроенергії повинна відбуватися не за єдиною методикою відповідно до певного плану, а з урахуванням національних особливостей країн. Висвітлено загальні принципи та рекомендації для українського енергетичного ринку щодо загальносвітових, які стануть підґрунтям для реформування енергетичної галузі України і поступової лібералізації енергетичного ринку в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: реформування, лібералізація електричної енергії ринку, трансформація, енергозбереження, світовий досвід.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению наиболее приоритетных направлений сотрудничества Украины с другими странами в сфере энергетики. Рассмотрен аналитический аспект развития рынков электроэнергии стран мира и обобщен мировой опыт трансформации рынков энергетики. Выделены эволюционные модели и этапы либерализации рынков электроэнергии стран и обоснованно, что либерализация рынков электроэнергии должна осуществляться не по единой методике в соответствии с определенным планом, а с учетом национальных особенностей стран. Предложены общие принципы и рекомендации для украинского энергетического рынка в соответствии с общемировыми, которые станут основой для реформирования энергетической отрасли Украины и постепенной либерализации энергетического рынка в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: реформирование, либерализация электроэнергии рынка, трансформация, энергосбережение, мировой опыт.

ANNOTATION

The article is devoted to defining the most priority directions of cooperation of Ukraine with other countries in the energy sector. Considered analytical aspect markets of electric energy countries and generalized world experience the transformation of energy markets. Allocated the evolutionary models and stage of liberalization market of electric energy and proved that the liberalization markets of electricity should not be a single method according to a certain plan, and taking into account national features of countries. Deals with general principles and recommendations for the Ukrainian market global energy, which will be the basis for reform of Ukraine's energy sector and progressive liberalization market of energy in the long term.

Keywords: reform, liberalization markets of electric energy, transformation, energy conservation, world experience.

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних змін більшість розвинених країн обрали шлях лібералізації, відмови від централізованого механізму управління та мінімізації державного втручання. Проте через особливості структурної будови національних ринків електроенергетики, наявність різних економічних, організаційних, юридичних бар'єрів, а також різного ступеня приватизацію електроенергетичних підприємств не було розроблено єдиної оптимальної моделі функціонування ринку електроенергетики підходу до ціноутворення та торгівлі енергоресурсами, а інституційні зміни відбуваються з різною глибиною та інтенсивністю. Радикальних змін протягом останніх років зазнала й електроенергетична сфера України: від формування нової нормативно-правової бази та системи регулювання до змін у структурі галузі та нової моделі функціонування електроенергетичного ринку України. Процес реформування галузі, що триває і нині зумовлює актуальність дослідження й узагальнення світового досвіду лібералізації ринків електроенергії з метою обґрунтування оптимальних шляхів проведення реформи вітчизняного електроенергетичного ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам лібералізації енергетичної галузі присвятили свої праці такі вчені-економісти: С. Кремень [4], Т. Миронова [7], Т. Зеленюк [3], Л. Мельник [6], Є. Володіна [1] та ін. Проте окремі аспекти лібералізації ринків електричної енергії залишаються недостатньо дослідженими і потребують більш ґрунтовного вивчення.

Виходячи з вищенаведеного, метою статті є обґрунтування теоретико-аналітичних аспектів світового досвіду лібералізації ринків електричної енергії, що дозволить враховувати політико-економічні особливості України та в першу чергу базуватиметься на вдосконаленій нормативно-правовій та методичній базі в умовах мінливого середовища.

Виклад основного матеріалу. Електроенергетика є однією із ключових галузей для всіх країн світу, особливо розвинених. Згідно із дослідженнями International Energy Agency (IEA) [14], Key World Energy Statistics 2012 [16, с. 6], за обсягами споживання електричної енергії за останні 40 років відбулося зростання майже у 2,1 рази, тобто в середньому на 2,4-2,6% на рік, і в 2010 р. цей показник сягнув зна-

чення 12 717 млн тонн у нафтовому еквіваленті (млн тонн н. е.). Так, ЄС зобов'язався скоротити споживання енергоресурсів до 2020 р. на 20%, Японія планує зменшити споживання електроенергії на 10% до 2030 р. У той же час, за прогнозною величиною, світовий попит на енергію до 2035 р. зросте більше ніж на 30%, причому велика частка цього попиту припаде на країни, що інтенсивно розвиваються, серед них: Китай, Індія, Бразилія та ін. При тому, що споживання в західноєвропейських країнах зростатиме стабільними темпами і складе 1,3% на рік (у сумарному вираженні за аналізований період це буде одно 21%). За даними Аналітичного відділу британського журналу Economist (EIU), споживання електроенергії в Європі може зрости на 23% у період до 2025 р., тобто очікувані середньорічні темпи зростання складуть приблизно 1,4%. Найбільше зростання очікується у Центральній і Східній Європі (ЦСЄ) 4, де у зв'язку з більш високим потенціалом економічного зростання очікується збільшення споживання електроенергії на 36% у найближчі 15 років, що рівносильне щорічному зростанню у 2,1%.

Капітальні вкладення в європейську електроенергетику визначаються декількома факторами: неухильним зростанням споживання електроенергії, старінням існуючих інфраструктурних об'єктів електроенергетики, надійністю поставок і необхідністю скорочення викидів CO_2 при виробленні електроенергії. На цьому тлі нестача потужностей може виявитися більш істотною, у зв'язку з чим буде потрібно вживати своєчасних заходів. Заміна старіючих електростанцій не тільки забезпечить стабільність і надійність поставок електроенергії, але і дозволить знизити виробничі витрати завдяки використанню більш сучасних і ефективних технологій. Енергоємність світової економіки скоротилася в 2014 році на 2,3%, що більш ніж у два рази більше в порівнянні із середнім значенням темпів падіння даного показника за минуле десятиліття. Ця тенденція стала результатом підвищення енергоефективності та структурних змін у низці країн, зокрема у Китаї. Близько 11% глобальних викидів CO_2, пов'язаних з енергетикою, припадає на регіони, де діє вуглецевий ринок (де середня ціна за тонну CO_2 становить $7). При цьому 13% викидів CO_2, пов'язаних з енергетикою, відноситься до ринків, характеризується субсидуванням споживання органічного палива (що еквівалентно в середньому $ 115 за тонну CO2) [20]. При цьому здійснюється реформа по введенню Схеми торгівлі емісіями в Європейському Союзі та в низці інших країн, у тому числі в Індії, Індонезії, Малайзії і Таїланді, де використовуються можливості, пов'язані з падінням цін на нафту, для зменшення субсидування органічного палива, що сприяє зменшенню марнотратного споживання енергоресурсів. Так, наприклад, Федеральний уряд Німеччини має намір прискорити розбудову таких електростанцій за допомогою Закону про когенерацію. Конкретно йдеться про те, що до 2020 року частка такого ефективного виду енерговиробництва має досягти 25% у продукуванні електроенергії. Наукові дослідження свідчать про те, що німецька промисловість щороку могла б заощаджувати енергію на суму в десять мільярдів євро за рахунок кращого енергозбереження в рамках виробничих процесів [11]. У відсотковому відношенні це відповідає 20-40% від нинішнього енергоспоживання, які підприємства могли б заощадити до 2020 року. Для досягнення цих цілей Федеральний уряд розробляє стимули, що забезпечили б енергозбереження в економіці. Так, наприклад, енергозберігаюче виробництво стало важливим критерієм при наданні підприємствам державних замовлень.

Отже, окремим напрямом діяльності електроенергетичної сфери протягом останніх десятиріч стало енергозбереження. Більшість країн Західної Європи, за рідкісним винятком, є імпортерами палива, що обумовлює значущість впровадження енергозберігаючих технологій, а також реформуючих дій з боку державних органів у сфері електроенергетики [4]. Енергоефективність є дієвим і рентабельним інструментом досягнення сталого розвитку енергетики. Підвищення енергоефективності може зменшити потребу в інвестиціях, збільшити конкурентоспроможність і добробут споживача. Енергоефективність також може допомогти в охороні навколишнього середовища завдяки зниженню викидів парникових газів та зменшення локального забруднення повітря. Одночасно з широкомасштабним впровадженням заходів енергозбереження, однією з ключових тенденцій, пов'язаних з функціонуванням електроенергетичних ринків, є використання ВДЕ. На поновлювані джерела енергії у 2014 році припала майже половина від усіх нових генеруючих потужностей в електроенергетиці. Зростання використання ВДЕ очолили Китай, Сполучені Штати, Японія та Німеччина, які характеризувалися значними інвестиціями у цю сферу ($270 млрд) При триваючому скороченні витрат. Серед лідерів впровадження низько-вуглецевих технологій – країни ЄС, які виробили загальну стратегію енергетичного розвитку, засновану на превалюючому прискореному впровадженні відновлюваної енергетики і підвищенні енергоефективності. На сьогодні в цих країнах структура електрогенерації є різною. Теплові електростанції є найбільшими виробниками електроенергії у ФРН і Бельгії, де вони розташовані переважно у міських районах. АЕС превалюють у Франції (виробляють 78% електроенергії в країні), у Бельгії (56% електроенергії), у ФРН (31% електроенергії) і у Великій Британії (20% електроенергії). Гідроелектростанції є значними виробниками електроенергії у Швейцарії (майже 60%), Франції і Австрії [8].

До 2020 року частка відновлюваної енергії в загальному енергоспоживанні має складати щонайменше 35%, до 2030 р. – 50%, до 2040 р. – 65%, а до 2050 р. – 80%. Сьогодні (2012 р.) цей показник становить близько 20%. Вигода відновлюваної енергетики очевидна. Вона полягає не лише в тому, що енергія з вітру, води, Сонця, земельного тепла та біомаси забезпечується практично необмеженими енергоносіями – на відміну від енергії, що видобувається з вугілля, нафти, природного газу та урану [5].

Наступним напрямом трансформаційних процесів у світовій електроенергетиці є демонополізація і дерегуляція енергетичних ринків, яка уже стала реальним фактором розвитку галузі, питання лише у темпах її проведення та у ступені готовності окремих країн до глибинних ринкових перетворень. До 90-х років минулого століття електроенергетика була цілком монополізована вертикально-інтегрованими компаніями, які утворювали замкнене коло виробництва, передачі та збуту електроенергії, а основним регулятором на ринку електроенергетики та встановлювачем тарифів на послуги виступала держава. Така система функціонувала доволі тривалий час та цілком задовольняла існуючі потреби економік. Однак у результаті зростання споживання електроенергії з одночасним подорожчанням вуглеводневого палива, діючі монополії виявилися не в змозі швидко реагувати у відповідності до зміни попиту. Крім цього, протягом останніх десятиліть збільшився ступінь економічної інтеграції окремих територій (зокрема, країн Євросоюзу, Північної Америки), у результаті чого були укрупнені та інтегровані енергосистеми цих територій, ускладнилася їх інфраструктура та міжсистемні зв'язки (магістральні лінії високої напруги між раніше замкнутими енергосистемами). Тож, розвиток мереж у поєднанні з прогресом інформаційних технологій, засобів обліку і контролю сприяв збільшенню і ускладненню енергопотоків, створив нові можливості для конкуренції між оптовими постачальниками енергії.

Лібералізації електроенергетики, у тому числі поширенню високоефективних і відносно недорогих технологій генерації електроенергії, сприяв розвиток газотурбінних технологій на фоні нарощення обсягів видобутку природного газу та зняттям у деяких країнах обмежень на його використання для виробництва електрики. Нові гравці на ринку за рахунок лібералізації електроенергетики мали змогу заручитися підтримкою приватних інвесторів, що не можливо було при державній монополії в електроенергетиці, коли інвестори не були зацікавлені в капіталовкладеннях у підприємства, які вони не можуть контролювати і рентабельність яких низька. Уряди багатьох держав активно розпочали розвивати новий сектор енергетики – освоєння так званих альтернативних джерел енергії: вітряних, приливних, невеликих гідроелектростанцій, електростанцій, що працюють на органічних відходах, тощо. Усі ці фактори у сукупності сприяли виникненню вільного ринку електроенергії, розвитку конкуренції в галузі як у масштабі окремих територій, так і в державному, і навіть у міжнародному масштабі. З'явилася можливість не тільки продавати енергію за вільними цінами, але і пристосувати її купівлю-продаж до поточній кон'юнктурі (зробити торгівлю більш оперативною, а ціноутворення – більш гнучким). Для цього, однак, турбувалися реформувати електроенергетику, побудовану на принципах монополізму. Реформування галузі в різних країнах зводиться до певних типових напрямів, які реалізуються повністю або частково. Залежно від того, наскільки радикально і послідовно проводяться ці перетворення (і чи проводяться взагалі), розрізняють кілька моделей електроенергетики, до яких зводиться будова галузі в більшості країн світу. Моделі електроенергетичних ринків представлені у таблиці.

Варто зазначити, що представлені у таблиці моделі можна розглядати у тому числі як перехідні стадії на шляху лібералізації галузі з кінцевим результатом – формування конкурентної моделі ринку. Аналіз світового досвіду реформування електроенергетики демонструє, що сьогодні у світі найбільш розповсюдженими є дві основні моделі доступу виробників до інфраструктури електроенергетики. Перша з них – модель єдиного покупця (Single Buyer) при якій споживачі електроенергії купують електроенергію або у цього покупця, або у зарубіжних виробників (африканські та азіатські країни, що розвиваються) [19]. Головним її недоліком вважають відсутність реальної конкуренції на ринку виробництва і постачання, оскільки існує єдиний оптовий покупець електроенергії державної форми власності, який реально диктує умови на ринку всім іншим суб'єктам. При всьому цьому модель єдиного покупця є доцільною для використання в державах із поганою платіжною дисципліною і політичною нестабільністю, що було характерним для України у 90-ті роки. Другою є модель доступу сторонніх учасників (Third Part Access) [13], яка припускає вільний доступ у мережу регламентованих категорій покупців і продавців електроенергії та може використовувати два можливі варіанти функціонування – регульований доступ за відкрито оприлюдненими тарифами (характерний для більшості країн ЄС та Латинської Америки) і договірний доступ сторонніх учасників на основі окремих угод (характерний для Чилі, Німеччини, Польщі, а також експорті/імпорті електроенергії в Бельгії та Данії). Варто зазначити, що Португалія та Італія упровадили комбіновану модель (ЄП + ДСУ), виходячи із плану заходів щодо реалізації положень Концепції ОРЕ. Модель подібного зразка має діяти в Україні протягом перехідного періоду

Таблиця

Порівняння еволюційних моделей електроенергетичних ринків

Модель	Характеристика	Переваги	Недоліки
Вертикально-інтегрована модель	абсолютною монополізацією галузі: домінує одна вертикально-інтегрована компанія або холдинг, зазвичай підконтрольні державі. Ця модель властива більшості країн в дореформений період.	Збереження структури; можливість контролю за цінами – передбачуваність для споживача та держави.	відсутність економічних стимулів підвищення ефективності; необхідність державного фінансування галузі.
Модель незалежних виробників	демонополізацією виробництва електроенергії: виникають незалежні один від одного приватні генеруючі компанії, які конкурують за право постачати оптом електроенергію, як правило, під гарантії держави. Ця модель характеризується досить обмеженою конкуренцією.	залучення приватних інвесторів з мінімальними структурними змінами; можливість контролю цін – передбачуваність для споживача та держави.	необхідність надання довгострокових державних гарантій; великий ризик для державного бюджету.
Модель єдиного закупника (покупця) (т.зв. монопсоністична система)	централізована державна організація закуповує електроенергію оптом у незалежних виробників, а потім перепродує її. Від моделі незалежних виробників відрізняється, зокрема, наявністю незалежних збутових компаній, які набувають енергію у єдиного закупника за регульованими державою тарифами, потім продають її кінцевим споживачам за ціною, як правило, обмежується певною межею. Однак незалежний від держави збут часто відіграє другорядну роль на ринку.	залучення приватних інвесторів з незначних структурними змінами; можливість контролю цін – передбачуваність для споживача та держави.	Необхідність укладання середньострокових договорів на оптовому ринку з обмеженою можливістю зміни тарифів на роздрібному ринку.
Конкурентна модель	передбачає радикальну демонополізацію сфер виробництва і збуту електроенергії (нерідко з переважанням приватного сектора в цих сферах). Природна монополія на деякі види діяльності зберігається, але іноді держава відмовляється від переважаючого контролю над активами (власністю) природних монополій, зберігаючи лише централізований контроль над їх функціонуванням.	Наявність стимулів для підвищення ефективності	необхідність значних структурних змін; корекція цін до економічно обґрунтованого рівня.
Лібералізована модель єдиного покупця	зменшення ринкової частки єдиного покупця через надання дозволу певним споживачам (зазвичай дуже великим промисловим споживачам), а іноді і постачальникам, укладати прямі двосторонні договори на поставку електричної енергії з виробниками за цінами, що вільно обговорюються.	Ціни встановлюються на договірних засадах – передбачуваність для споживача та держави; Права та обов'язки всіх учасників ринку визначено.	процедури визнання споживачів правомочними для вступу до незалежного сектору ринку не були прозорими; процедури забезпечення доступу виробників до незалежного сектору ринку та переходу від незалежного до інтегрованого ринків не були чітко визначені.
Модель повномасштабного (обов'язкового) спотового ринку	модель організації ринку встановлює обов'язковий пул, через який всі великі виробники повинні продавати свою електричну енергію, і всі постачальники повинні купувати свою електричну енергію.	у кожному розрахунковому періоді встановлюється єдина ціна.	розподіл навантаження за двосторонніми контрактами та цінові заявки на інтегрованому секторі ринку не були оптимальними.
Двосторонні договори та балансуючий ринок	Учасники ринку вільні вибирати між комбінацією довго-, середньо- та короткострокових договорів та купівлею електричної енергії; на балансуючому ринку встановлюються дві різні ціни залежно від того купується чи продається електрична енергія.	створюються цінові стимули для наближення обсягів електричної енергії за контрактами купівлі-продажу до фактичних.	більш складною ніж інші моделі і тому для її запровадження необхідне сучасне технічне обладнання.

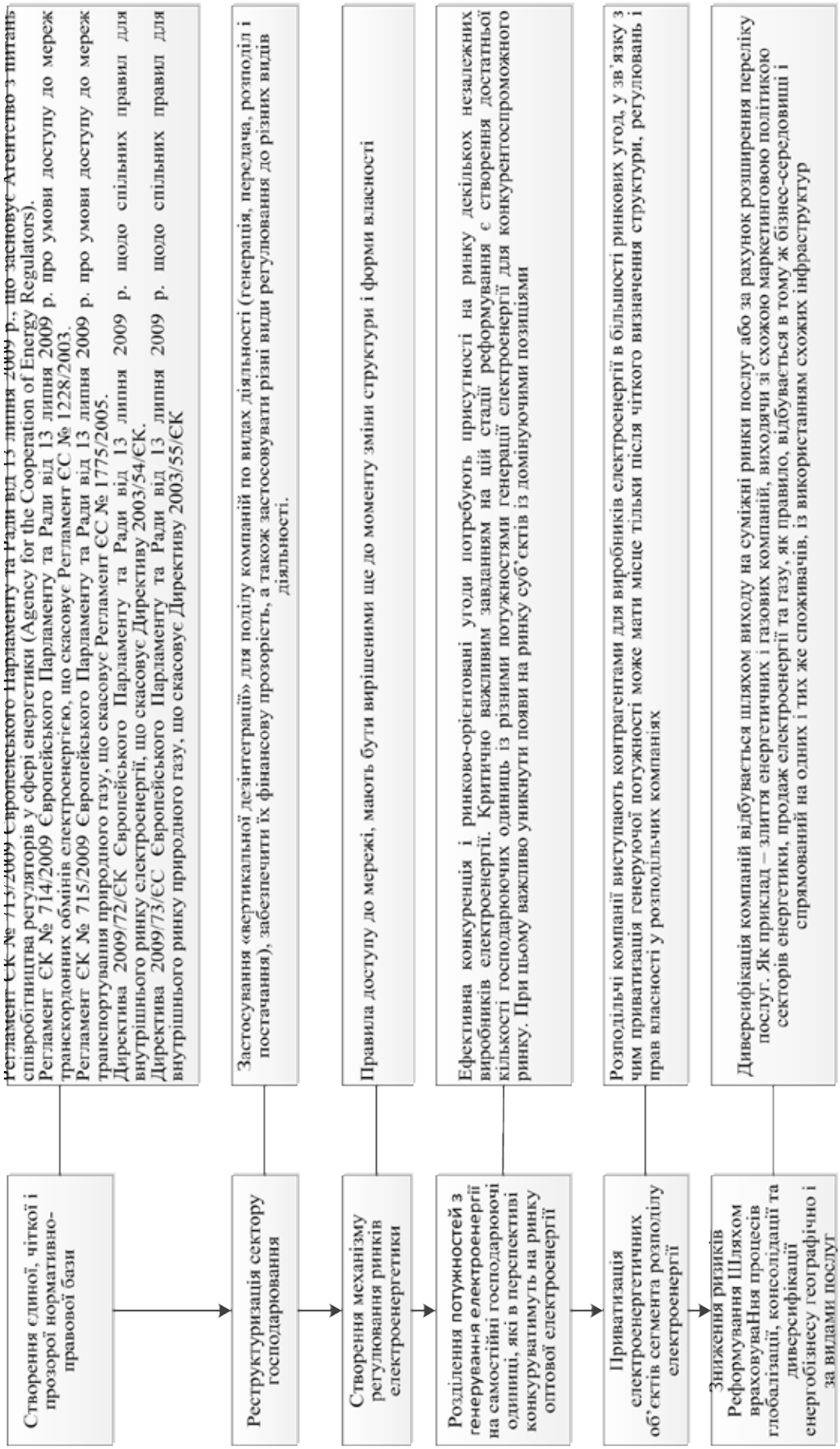


Рис. Узагальнена послідовність процесу лібералізації енергетичних ринків

до 2012 р. [9]. При характеристиці характеру реформування ринку електроенергетики варто звертати увагу крім структурних змін, що відбуваються в галузі, на показники ринку (ступінь відкритості, форми і механізми торгівлі тощо) та урахування причин трансформації ринку, специфічних умов і проблем даної країни. Так, наприклад, у Норвегії і США основною метою реформ було згладжування різниці в цінах на електроенергію в різних регіонах країни, у Великобританії, Аргентині та Бразилії – зниження споживчих тарифів за рахунок зростання ефективності енерговиробництва та залучення великих іноземних інвесторів, в Австралії до перебудови галузі спонукало підвищення ефективності інвестування в розвиток електроенергетичної інфраструктури і зростання конкурентоспроможності енерговиробників, а у Китаї – оптимізація витрат та вдосконалення механізму ціноутворення задля сприяння розбудові мережевої інфраструктури [17].

Т. Міронова [27, с. 77-80] вважає, що головними причинами, які змусили уряди більшості країн зважитися на проведення серйозних реформ в електроенергетиці, є безпосередньо низька ефективність і конкурентоспроможності власної промисловості, відсутність інвестицій для розвитку енергетичного сектору. Окрім того, причиною трансформації ринків електроенергії вважається відсутність у енергокомпаній країн світу належних стимулів для зниження витрат виробництва через витратний принцип формування тарифів на електроенергію. У більшості країн Європи накопичений позитивний досвід регулювання ринків і стимулювання інвестиційних процесів. Негативні прояви є наслідком відмови від економічної логіки і неадекватного державного регулювання. Результати аналізу розвитку електроенергетичного ринку країн Центрально-Східної та Південної Європи свідчить, що у більшості з них (Чехія, Угорщина, Польща, Румунія та ін.) процеси трансформації пов'язані з дезінтеграцією електроенергетичних холдингів і поетапною приватизацією генеруючих і дистрибуційних компаній.

Отже, аналіз закордонного досвіду дозволяє встановити загальну послідовність доцільної і поступової лібералізації ринку електроенергії з урахуванням загальносвітових тенденцій комплексного і взаємопогодженого розвитку енергогенеруючих, енергорозподільчих і енергопостачальних компаній та сформулювати ряд загальних принципів і рекомендацій, які можуть бути з корисними наслідками застосовані в Україні (рис.).

Проаналізувавши закордонний досвід реформування електроенергетичної галузі у країнах ЄС, варто відзначити досягнення значних успіхів у забезпеченні енергетичної безпеки. У першу чергу це пов'язано з імплементацією низки нормативно-правих документів, що покращують енергетичний клімат Західної, Центральної і Південно-Східної Європи та разом з тим забезпечують оптимізацію відносин усередині альянсу. Енергетична політика альянсу в першу чергу направлена на подальший розвиток інфраструктури, оптимізації цінової політики, створення енергоефективних і енергозберігаючих технологій, розробку та впровадження новітніх, ефективніших джерел енергетики з одночасною економією енергоресурсів.

Висновки. В умовах зростаючої енергетичної залежності України від російських енергетичних постачань та постійного підвищення цін на енергоносії, енергоємна національна економіка, що розвивається, зазнає значних втрат, що призводить до зниження рівня виробництва та гальмування соціально-економічного розвитку. Тож питання зниження енергозалежності через формування ефективної програми енергозбереження та розвитку альтернативної енергетики України слід віднести до стратегічно важливих, які потребують нагального вирішення. Варто зазначити, що енергозбереження може бути забезпечене лише за умови зацікавленості споживача в ефективному використанні енергії. Це зумовлює необхідність донесення потреби у енергозбереженні та демонструванні впливу кожного споживача на досягнення встановленої цілі, а також оптимізації системи власності. Серед інших здобутків держав ЄС, які мають бути застосовані у процесі реформування енергетичної галузі України, можна віднести поступову лібералізацію енергетичного ринку. Крім цього, лібералізація повинна бути виваженою та зі збереженням значної ролі держави, що створює потребу у формуванні нового або реорганізації існуючого органу у незалежного регулятора електроенергетики, який розробляє енергетичну політику, консультує уряд, розробляє правові документи, контролює їх виконання, надає необхідну допомогу фірмам і окремим громадянам у реалізацій енергоефективної роботи.

Перспективним напрямом дослідження є імплементація закордонного досвіду, яка має бути диференційованою та виваженою, що буде враховувати політико-економічні особливості України та в першу чергу базуватися на вдосконаленій нормативно-правовій та методичній базі, що регулює взаємовідносини в електроенергетиці та на ринку електроенергії. Правові документи повинні стати дійовим засобом регулювання ефективного споживання енергії та формування відповідного свідомого відношення до енергозбереження. Правові документи діють тоді, коли вони охоплюють усю сферу питань, пов'язаних з використанням енергії та спираються на системний контроль.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Володіна Є. Світовий досвід перетворень енергетичної галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.biowatt.com.ua/analitika/svitovij-dosvid-peretvoren-energetichnoyi-galuzi.

2. До 2020 года электроэнергия солнечных станций станет дешевле традиционной [Електронний ресурс] // Пронедра. – 2013. – Режим доступу : http://pronedra.ru/alternative/2013/08/14/solnechnaya-elektroenergiya/#axzz2bxP56Bxh.
3. Зеленюк Т.А. Систематизація світового досвіду лібералізації ринку електроенергії / Т.А. Зеленюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 6. – Ч. 1. – С. 195-198.
4. Кремень, С. Як в Європі зменшують енергозалежність? [Електронний ресурс] / С. Кремень // Україна комунальна. – 2013. – Режим доступу : http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/jak-v-jevrop-zmenshujut-jenergozalezhnst-35420. – Назва з титул. екрану.
5. Крістіне Розенбергер. Політика України в галузі енергетики. Представництво фонду Конрада Аденауера в Україні, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kas.de/ukraine.
6. Мельник Л.Г. Економіка енергетики : навч. посіб. [Текст] / Л.Г. Мельник, О.І. Карінцева, І.М. Сотник. – Суми, 2006. – С. 168-181.
7. Миронова Т.А. О международном опыте реформирования электроэнергетики / Т.А. Миронова // Журнал «Энергетическая политика». – 2002. – Выпуск № 2-3. – С. 77-80.
8. Порівняльна характеристика промисловості Франції та Німеччини (ФРН) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otvety.google.ru/otvety/thread?tid=78f4f74483ce0f9b.
9. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 р. № 1789 «Про схвалення Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України». – ІАЦ Ліга:Закон, 2008.
10. Сучасний стан справ і перспективи розвитку сонячної енергетики і Європі та світі (Європейська асоціація фотоелектричної промисловості) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eto.org.ua/son/107-sonce1.html.
11. Федеральне міністерство довкілля, охорони природи та безпеки реакторів: Енергоефективність як розумне джерело енергії. Рекомендації для промисловості. Липень 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bmu.de/files/pdfs/allgemein/application/pdf/broschuere_energieeffizienz_tipps_bf.pdf.
12. Bacon, R. W. and J. Besant-Jones. Global Electric Power Reform, Privatization and Liberalization of the Electric Power Industry in Developing Countries, Annual Review Energy and the Environment, 26:331-359, 2001.
13. Electricity sector in developing countries // Department of Applied Economics, University of Cambridge. – August 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://dspace.lib.cranfield.ac.uk/bitstream/1826/4101/1/Electricity_sector_reform_in_developing_countries.pdf.
14. International Energy Agency [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.iea.org/statistics/. – Назва з титул. екрану.
15. Johannes Mauritzen. What Happens When it's Windy in Denmark?An Empirical Analysis of Wind Power on Price Variability in the Nordic Electricity Market, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifn.se/wfiles/wp/wp889.pdf.
16. Key World Energy Statistics 2014 [Електронний ресурс]. – P. 80 – Режим доступу : http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/keyworld2014.pdf. – Назва з титул. екрану.
17. Report on regulation and the electricity market, 2011, c. 1-26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.energy-regulators.eu/portal/page/portal/EER_HOME/EER_PUBLICATIONS/NATIONAL_REPORTS/National%20Reporting%202011/NR_En/C11_NR_Norway-EN.pdf.
18. USELF Інформація щодо ВДЕ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uself.com.ua/index.php?id=28&type=98&L=2.
19. World Bank. The Single-Buyer Model: A Dangerous Path Toward Competitive Electricity Markets, Public Policy for the Private Sector. – Washington : DC. Note № 225, September 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/EXTFINANCIALSECTOR/Resources/282884-1303327122200/225Lovei-1211.pdf].
20. World Energy Outlook Special Report 2015: Energy and Climate Change [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2015SpecialReportonEnergyandClimateChange.pdf.

УДК 338.22.021.4

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Гавриш А.К.
студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

THE FORMATION OF SALES STRATEGY AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Описано економічну діяльність та збутову політику на гірничо-металургійних підприємствах країни; охарактеризована сучасна ситуація, яка склалася на ринку металопродукції; оцінений обсяг експорту товарів країни у 2005–2014 році; проаналізовано зміни в індексах промислових цін за останній період та розроблений прогноз валютних надходжень від експорту продукції металургійного профілю в Україну у 2015 році.

Ключові слова: стратегія збуту, промисловий сектор України, промислова продукція, експорт, валютні надходження, економічна та політична ситуація в країні.

АННОТАЦИЯ

Описана экономическая деятельность и сбытовая политика на горно-металлургических предприятиях страны; охарактеризована сегодняшняя ситуация, которая происходит на рынке металлопродукции. Оценен объем экспорта товаров страны в 2005–2014 гг.; проанализированы изменения в индексах промышленных цен за последний период, а также разработан прогноз валютных поступлений от экспорта продукции металлургического профиля в Украину в 2015 году.

Ключевые слова: стратегия сбыта, промышленный сектор Украины, промышленная продукция, экспорт, валютные поступления, экономическая и политическая ситуация в стране.

ANNOTATION

This article examines the economic and sales policy of mining and metallurgical enterprises in Ukraine and describes the current situation that occurs in the steel market. Also were estimated total exports of the country in 2005–2014 and were analyzed the changes in the producer price index (PPI) for last period. The forecast of foreign exchange earnings from export of steel products also were described in this article.

Keywords: marketing strategy, industrial sector of economics, industrial output, export, foreign exchange earnings, economic and political situation in the country.

Постановка проблеми. Промисловість відіграє велике значення у функціонуванні економіки України. Досягнення і утримання ринкової та фінансової стійкості промислового сектора держави сприяє забезпеченню достатніх темпів економічного розвитку та маркетингової взаємодії регіонів. Тому в умовах зростання інтенсивності та глобальної спрямованості інформаційних потоків актуальним є дослідження економічних і маркетингових особливостей функціонування промислових підприємств країни, зокрема специфіку формування їхньої стратегії збуту.

Нині саме збутова політика набуває найбільш вагому роль у становленні стійкої конкурентоспроможності підприємства в умовах активної трансформації ринкової ситуації та нарощуванні підприємствами своїх виробничих потужностей. Тому основною метою будь-якого виробника є розробка стратегії та плану поведінки підприємства у майбутньому при постійних змінах як зовнішнього, так і внутрішнього середовищ ринку.

Аналізуючи наукові дослідження, які були проведені як вітчизняними, так і зарубіжними експертами у сфері ефективного управління підприємством можна прийти до висновку, що існує нагальна необхідність у розробці та модернізації нових методів та підходів у організації чіткого механізму управління збутовою системою підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретичні та методологічні аспекти ефективної організації та управління збутовою діяльністю підприємств відображені в працях таких науковців, як Ф. Котлер та К. Л. Келлер [1], И. Шилько [2], А. Бездудна [3], С. Хрупович [4], В. Слабинський [5], В. Точилін, В. Венгер [6] та інших.

Недостатньо охопленими на сьогодні залишаються складні питання інноваційного оновлення управління гірничо-промисловими підприємствами на засадах маркетингу та ефективного використання інструментарію їхньоъ збутової системи, тим паче у час нестабільності економічної ситуації в країні.

Метою статті є розгляд та аналіз сьогоднішніх умов функціонування підприємств гірничо-промислового комплексу та визначення подальших напрямків розвитку їхньої збутової системи. З урахуванням зазначеної мети у статті поставлено такі основні завдання:

– проаналізувати сучасні умови, що склалися в Україні для функціонування металургійних підприємств;

– дослідити динаміку зміни експорту товарів України за період з 2005–2014 рр.;

– виявити зміну індексів промислових цін за 2014–2015 рр. з метою аналізу стану виробництва промислової продукції;

– розробити прогноз валютних надходжень від експорту продукції металургійної галузі в Україну станом на 01.01.2016.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіка України значною мірою побудована на основі суспільного виробництва, розподілу та обміну. Це визначає її досить складну, диференційовану в часі та просторі структуру. Характерними ознаками такої структури виступають такі:

– активне використання важкої, енергомісткої промислової індустрії, що має не досить високі значення технологічного укладу;

– низька маркетингова ефективність галузей, у тому числі з виробництва товарів народного споживання;

– низька дифузія інновацій та рівень комерціалізації нововведень при наявності галузей і виробництв, що забезпечують створення науково-технічних розробок;

– внутрішньогалузеві та міжгалузеві виробничі зв'язки, що не відображають достатнього рівня маркетингової бізнес-взаємодії партнерських підприємств.

На маркетингову діяльність металургійних та гірничих підприємств чинить вплив комплекс економічних і природних чинників, на виявлення сили та закономірностей впливу яких варто спрямувати увагу в цьому дослідженні. Безперечно, серед низки таких чинників варто виокремити плани щодо пошуку нових та налагоджених методів збуту в умовах сьогоднішньої гострої ситуації в Україні як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках металургійної продукції.

Проблематика ефективного управління збутом на підприємстві полягає саме у недосконалій організації діяльності служби збуту, а отже, і в її організаційній структурі, яка має містити узгоджені плани щодо кількості продажу та умов розвитку компанії у постійно змінному ринковому середовищі.

Загалом, сучасна система збуту має включати такі функції технічних служб:

1) Оновлення виробничого апарату. Технічна політика компанії повинна постійно узгоджуватися зі збутовим відділом, не забуваючи приймати до уваги існуючі та виникаючи потреби своїх споживачів.

2) Оновлення продукції. Організація повинна постійно шукати нові інноваційні методи та технології, які зможуть підвищити якість продукції та конкурентоспроможність компанії.

Як відомо, кінцевим результатом будь-якої діяльності підприємства є прибуток, який отриманий від реалізації виробленої продукції, тож одним із ключових питань стратегічного управління організацією стає розробка стратегії збуту.

Під збутом продукції розуміють доведення готової продукції до кінцевого споживача [7, с. 222-223]. У свою чергу, система збуту продукції включає в себе комплекс заходів щодо сприяння доведенню готової продукції підприємства до кінцевого споживача, у тому числі і пошуку даних споживачів. Для того щоб охарактеризувати особливості збуту в промисловому секторі України, необхідно дослідити сучасний стан та умови розвитку металургії в цілому.

Металургія належить до однієї із головних галузей промисловості України. На думку В.О. Точиліна та В.В. Венгера, у промисловому секторі гірничо-металургійної сфери функціонують 13 металургійних, 3 феросплавних, 14 гірничодобувних підприємств. Дослідники виокремлюють також серед економічних агентів зазначеної сфери певну низку партнерських підприємств, пов'язаних зв'язками із маркетинг бізнес-взаємодії, а саме: 12 коксохімічних, 13 з продукування вогнетривів, 20 метизних та 15 трубопрокатних підприємств [7, с. 70-71].

До настання кризового становища саме чорні метали та вироби з них займали одне із найважливіших місць у структурі українського експорту, тим самим забезпечуючи постійні інвестиції та валютні надходження до бюджету України.

Це пояснюється тим, що головною перевагою українського металу є надзвичайно велика сировинна база, яка ґрунтується на значних внутрішніх запасах коксуючого вугілля, марганцевої та залізної руд, флюсів та інших мінеральних ресурсів. Усі ці джерела дозволяють майже у повній мірі задовольнити потреби промислових підприємств у всіх видах стратегічно-необхідної сировини та матеріалів.

Зазначені факти підтверджують те, що дана галузь має безумовні переваги та економічну вагу у світовому товаристві та міжнародному виробництві і торгівлі металопродукцією, що дає змогу Україні щорічно потрапляти у ТОП-десятку світових виробників сталі з часткою в загальносвітовому випуску трохи більше 2%.

Однак такі події, як анексія Криму та втрата контролю над певною частиною промисловості Донбасу призвели до виникнення проблем як у сусідніх областях, так і на всій території країни. Усі ці моменти нанесли тяжкого удару по всім економічним параметрам, у тому числі і на промисловий сектор країни.

У більшості випадків експорт металу в Україні виконують великі бізнес-холдинги та заводи, використовуючи при цьому послуги транспортних компаній. Як відомо, металопродукція є специфічним товаром для перевезення, оскільки вона характеризується великою вагою та значною габаритністю. Тому найоптимальнішим транспортом для перевезення такого роду продукції є залізничний та морський транспорт. Саме залізничний вагон та вантажний корабель, на відміну від автомобільного транспорту, можуть вмістити у себе великі партії товарів, що є характерною умовою експорту.

У зв'язку із ситуацією, яка склалася на сьогодні в Україні, організація перевезень товару залізничним транспортом стає дуже проблематичною. Війна на Донбасі вже внесла корективи у роботу таких «китів» металургійного профілю як «Індустріальний союз Донбасу», «Метінвест» та «Донецьксталь». Через військові дії, які мають місце у східних областях, були зруйновані більшість залізничних сполучень, через які реалізовувалася продукція у різні куточки країни. Так, наприклад, Індустріальний союз Донбасу не може поставляти свою продукцію і ресурси до своїх активів, які входять до його бізнес-портфеля. Через це велика кількість підприємств не може працювати на повну потужність і вдало реалізовувати свою продукцію як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. У той же час, після анексії Криму, Україна втратила великі можливості для експорту своєї продукції морським транспортом, поклавши все на плечі Одеського порту. Тому підприємствам металургійного комплексу України необхідно шукати нові ринки збуту та способи отримання ресурсів зі східних областей країни. А державі, після закінчення військового конфлікту, необхідно спрямувати значні інвестиції на реконструкцію залізничного транспорту та розвиток морського.

Для того щоб зрозуміти, як вдало позиціонувала Україна свою продукцію на зовнішніх ринках і яким попитом вона користувалася, необхідно проаналізувати обсяги експорту товарів за достатній проміжок часу. Дані значення зображені на рисунку 1.1 [8].

Рис. 1.1. Обсяг експорту товарів за 2005–2014 рр., млрд дол.

З рисунка 1.1 можна побачити, що обсяг експорту товарів у 2014 році впав майже на 14% (а це майже 9 млрд дол.) порівняно з попереднім роком. Це можна пояснити такою низкою фактів, як загострення політичного та економічного стану країни, повільний темп введення нових реформ та ситуацією на світовому ринку в загалі. Як показують дані Укрстату, найбільше падіння експорту припало саме на промисловість (приблизно 20%) та машинобудування (17%). На думку експертів, однією із головних причин, які спонукали до виникнення такої ситуації, є те, що головним споживачем української продукції промислового призначення була саме Російська Федерація, тому у майбутньому часі стабілізація ситуації у даному секторі економіки залишається досі туманною.

Також для того, щоб проаналізувати стан, у якому перебуває виробництво держави, необхідно розрахувати індекси промислової продукції. За даними Держкомстату України, зміна індексів промислової продукції за місяцями у 2014–2015 рр. описується такими графіками (рис. 1.2).

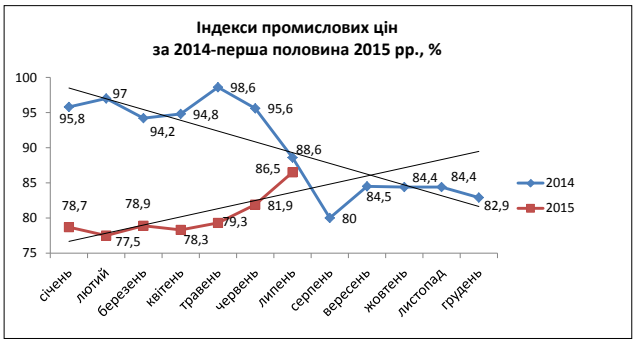


Рис. 1.2. Зміна індексів промислової продукції в Україні за місяцями у 2014–2015 рр. [8]

Аналіз даних показує, що зміна індексів промислової продукції у 2014 р. характеризується критичним мінімумом, який припадає на червень-серпень цього року. До кінця 2014 року ситуація змогла трохи стабілізуватися. Початок 2015 року показує, мабуть, одні з найнижчих показників за історію незалежності країни, однак уже з квітня індекс починає помірно зростати вгору. «За сьогоднішніх умов, які склалися у економіці країни є цілком обґрунтовані надії на те, що 2015 рік країна хоча і закриє з мінусом, однак він буде не таким великим, як на початку року. У 2016 році можливе навіть деяке зростання» – зазначає метало-торговий портал metalika.ua [9]. Тому вітчизняні підприємства мають враховувати такі тенденції з урахуванням відмінностей у регіональних особливостях на світових ринках.

Для того щоб модернізувати існуючі схеми збуту промислових підприємства та розробити прогнози щодо їхнього майбутнього функціонування на світовому ринку, необхідно визначити головні фактори, які впливають на їхню діяльність сьогодні, а саме:

– загострення політичної ситуації в країні – війна на Донбасі (руйнування інфраструктури на території Донецької та Луганської областей, що призвело до економічного спаду активності головних бізнес-груп промислового сектора України);

– зниження вартості сировини (ціна на залізорудну сировину у світі на даний час падає, що є гарною можливістю для металургійного бізнесу закупати більш дешеві ресурси і тим самим підвищувати свою рентабельність);

– відмова підприємств від використання природного газу (віддається пріоритетність

Таблиця 1.1

Прогноз валютних надходжень від експорту продукції металургійного профілю в Україну у 2015 році

Вид продукції	Рік оцінки, млн дол. США			Приріст, %	
	2013 факт	2014 оцінка	2015 прогноз (станом на 01.01.16)	2013/2014	2014/2015
Прокат	12 416	10 965	9 770	-11,7%	-10,9%
Чавун	823	743	605	-9,7%	-18,6%
Залізорудна сировина	3 713	3 251	2 552	-12,4%	-21,5%
Труби	1 617	1 090	867	-32,6%	-20,5%
Всього	18 570	16 050	13 794	-13,6%	-14,1%

застосуванню інновації вдування пиловугільного палива, аніж використанню більш затратного природного газу. Завдяки цьому методу підприємства зможуть зекономити витрати коксу, що у перспективі позитивно скажеться на їх прибутковості).

Як зазначалося вище, з точки зору макроекономічних показників, гірничо-металургійний комплекс України завжди залишався одним із головних джерел надходжень до бюджету. Однак, аналізуючи показники випуску та експорту металургійної продукції, можна побачити, що роль грошового флагману поступово забирає агропромисловий сектор України.

Незважаючи на таку тенденцію, промислова продукція України все ж таки намагається утримувати раніше займані позиції на світовому ринку як виробника і постачальника високоякісної, конкурентоспроможної продукції. Прогнози щодо надходжень валютних коштів від експорту металургійної продукції зображені у таблиці 1.1 [10].

Дані, які були відображені у таблиці, наштовхують на думку, що для того, щоб промислові бізнес-групи України змогли продовжувати своє функціонування за дестабілізаційних умов внутрішнього ринкового середовища, їм необхідно повністю перекваліфікувати свою діяльність, більшість зусиль якої будуть спрямовані на зовнішні ринки, а саме на експорт. Це є логічним і цілком відповідає принципам економічної доцільності. Однак необхідно розуміти, що хоча ситуація на Донбасі і погіршує стан економіки країни, але вона може дати поштовх для абсолютно нового, можна навіть сказати інноваційного розвитку промислового сектора та України в цілому. Адже після закінчення військових дій на Донбасі буде потрібна просто величезна кількість металопрокату для реконструкції інфраструктури регіону.

Висновки. Підсумовуючи, варто зазначити, що чорна металургія України сьогодні залишається однією із найбільш пріоритетних галузей економіки, яка досі володіє найбільш високим експортним потенціалом. Однак за сьогоднішніх умов кривого стану країни спостерігається спад виробництва. Для виходу гірничо-металургійного комплексу країни на передові позиції у світі необхідно постійно вводити у виробництво нові технології, сучасні інновації та шукати технологічні прориви. Поряд з використанням відомих технологій та обладнання, що набули поширення у світовій практиці, необхідно повною мірою використовувати наявний в Україні науковий потенціал та роботи ставку на високоякісну, конкурентоспроможну продукцію. Саме тоді країна зможе повернути собі велич та знову здобути статус однієї з п'яти найкращих країн-експортерів металургійної продукції у світі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг менеджмент : учебник. – 12-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 816 с.
2. Шилько И.С. Совершенствование управления системой сбыта продукции предприятия на основе взаимодействия маркетинга и логистики / И.С. Шилько // Перспективы науки и образования. – 2013. – № 1. – С. 164-170.
3. Бездудная А.Г. Планирование на предприятии в условиях неопределенности внешней среды / А.Г. Бездудная, В.Г. Лебедев // Вестник ИНЖЭКОНА. – 2013 – № 2(61). – С. 92-99.
4. Хрупович С.Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві [Текст] / С. Хрупович, Т. Борисова // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 57-61.
5. Слабинский В.В. Особенности сбыта промышленной продукции в современных условиях / В.В. Слабинский // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 4. – С. 21-26.
6. Точилін В.О. Вертикально-інтегровані структури гірничо-металургійного комплексу. України: стан та напрями розвитку / В.О. Точилін, В.В. Венгер // Економіка і прогнозування : науково-аналітичний журнал. – Київ : Національна академія наук України, Інститут економічного прогнозування. – ISSN 1605-7988. – 2008. – № 3. – С. 70-85.
7. Наумов В.Н. Развитие принципов маркетинга взаимодействия для управления каналами сбыта // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 2. – С. 222-226.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Метало-торговий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.metalika.ua/.
10. Міністерство економічного розвитку та торгівлі України ДП «Держзовнішінформ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dzi.gov.ua/.
11. Наумов В.Н. Развитие динамических способностей бизнес-участников интегрированных цепочек поставок / В.Н. Наумов // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1(49). – С. 140-143.

УДК 005.6.009.12:338.439.5

Галунець Н.І.
аспірант
Миколаївського національного аграрного університету

Грицьків І.Б.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Ілляшова Ю.А.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

IMPROVEMENT OF QUALITY MANAGEMENT AND AGRICULTURAL PRODUCTION ENTERPRISES COMPETITIVENESS IN FOREIGN MARKETS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості системи управління якістю та конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку і визначено фактори, які впливають на їх удосконалення. Обґрунтовано застосування ієрархічної структури визначення властивостей товару, які формують конкурентоспроможність на зовнішньому ринку. Запропоновано етапи формування моделі якості продукції для аграрних підприємств на зовнішньому ринку та запровадження міжнародної системи аналізу ризиків критичних точок технологічного процесу.

Ключові слова: якість, система управління якістю, конкурентоспроможність, збутовий маркетинг, підвищення якості.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности системы управления качеством и конкурентоспособностью продукции аграрных предприятий на внешнем рынке и определены факторы, которые влияют на их совершенствование. Обосновано применение иерархической структуры определение свойств товара, которые формируют конкурентоспособность на внешнем рынке. Предложены этапы формирования модели качества продукции для аграрных предприятий на внешнем рынке и внедрения международной системы анализа рисков и критических точек технологического процесса.

Ключевые слова: качество, система управления качеством, конкурентоспособность, сбытовой маркетинг, повышение качества.

ANNOTATION

This article examined the features of the system of quality management and competitiveness of agricultural enterprises in the foreign market and the factors that influence their improvement. The article substantiates the use of a hierarchical structure defining the properties of the goods that form the competitiveness in the external market. The stages of formation of a model of quality products to agricultural enterprises in the external market and introducing international system of hazard analysis and critical points of the process.

Keywords: quality, quality management system, competitiveness, sale marketing, increasing quality.

Постановка проблеми. Сучасні складні економічні та політичні процеси в Україні не дозволяють вітчизняним підприємствам у повній мірі боротися за розширення внутрішнього та зовнішнього ринку збуту. Основою конкурентоспроможністі вітчизняних аграрних підприємств в умовах виходу на зовнішній ринок усе більше виступає якість їхньої продукції. У результаті питання удосконалення системи якості та конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку набуває актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток основ управління конкуренції та міжнародної конкурентоспроможності підприємства зробили такі вчені–економісти, як: Б.В. Буркінський, В.А. Василенко, В.І. Гринчуцький, І.З. Должанський, А.П. Наливайко, Т.І. Ткаченко, Л.А. Кириченко, Л.С. Шевченко та інші, І.Н. Герчикова, Г.М. Кулешова, Т.Б. Харченко, А.Ю. Юданов. Питання управління якістю на підприємстві досліджують такі вчені-економісти, як: Б.В. Буркінський, Л.І. Боженко, В.А. Василенко, В.І. Гринчуцький, І.З. Должанський, А.П. Наливайко, Э.А. Лифиц, Т.І. Ткаченко, Л.С. Шевченко та інші, та зарубіжні: І.Н. Герчикова, В.М. Мишин, М. Портер, А.Ю. Юданов та інші. Усі вони у своїх наукових працях виявили різні підходи щодо управління якістю та конкурентоспроможністю на підприємствах, але існують питання, які потребують подальшого розгляду, зокрема удосконалення системи якості та конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку [6].

Метою роботи є дослідження системи управління якістю та конкурентоспроможністю продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку та визначення основних напрямів їх удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Якість сільськогосподарської продукції посідає центральне місце у розв'язанні проблеми підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств на зовнішніх ринках. Аграрне підприємство може бути конкурентоспроможним за умови, якщо його продукція, користуються попитом, що можливо лише за умов високої якості та відповідності вимогам споживачів, стандартам й іншим нормативним документам.

Якість продукції – це поняття, яке характеризує параметричні, експлуатаційні, споживчі, технологічні, дизайнерські властивості виробу, рівень його стандартизації та уніфікації, надійність і довговічність.

Система забезпечення якості продукції підприємства – це система управління нею, оскільки метою більшості аграрних підприємств є забезпечення конкурентоспроможності товарів, що виробляються на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Підвищення якості – одна із форм конкурентної боротьби, завоювання і втримання позицій на ринку зокрема на зовнішньому. Основними причинами зниження якості продукції є погана якість сировини, низький рівень технології, організації виробництва і кваліфікації робітників, неритмічність виробництва тощо [5]. Вирішення проблеми підвищення якості продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку – це насамперед високий їхній імідж серед покупців, це розширення зовнішніх ринків, це основа для одержання максимального прибутку та забезпечення стійкого фінансового становища.

Саме в умовах виходу на зовнішні ринки, де присутня жорстока конкуренція, проявляються фактори, які роблять якість продукції умовою виживання аграрних підприємств, мірилом результативності зовнішньої торгівлі. До таких факторів, на нашу думку, можна віднести стратегічне планування ЗЕД, інновації, удосконалення мотиваційних стимулів, створення системи навчання робітників усіх категорій та використання нових методів контролю у сфері ЗЕД.

Водночас проблема підвищення якості продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку має кілька аспектів: технологічний, організаційний, економічний, соціальний, юридичний та комерційний, при цьому вирішення економічних питань є першочерговими.

Система якості функціонує водночас із рештою видів діяльності, які впливають на якість аграрної продукції чи послуги і взаємодіють з ними, її дія поширюється на усі етапи, від початкового до кінцевого задоволення вимог і потреб споживача як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

На сучасному етапі в більшості аграрних підприємств розпочато роботу із впровадження інтегрованої СУЯ на базі ДСТУ ISO 9001 та міжнародної системи аналізу ризиків критичних точок технологічного процесу (HACCP). Суть усієї системи HACCP – організувати контроль на усіх етапах виробництва для того, щоб не виникало ситуації, коли продукція вже реалізовується, а ще не оформлені результати досліджень. Наявність на підприємстві діючої системи HACCP – це надійне свідчення того, що виробник забезпечує усі умови, що гарантують стабільний випуск якісної та безпечної аграрної продукції для реалізації на зовнішньому ринку.

Система управління якістю продукції аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок повинна охоплювати комплекс етапів життєвого циклу продукції, в який повинні входити проведення маркетингових досліджень, виробництво продукції і послуг та контроль їх якості, розробка нових видів продукції і послуг, продаж та постачання продукції і послуг споживачам. Перераховані етапи представлені у вигляді «петлі якості» (рис. 1) [2].

Аналізуючи етапи життєвого циклу продукту, що представлені у «петлі якості» на рисунку 1, можна дійти висновку, що система управління якістю охоплює усі ключові процеси, що здійснюються при створенні, виробництві та представленні аграрної продукції

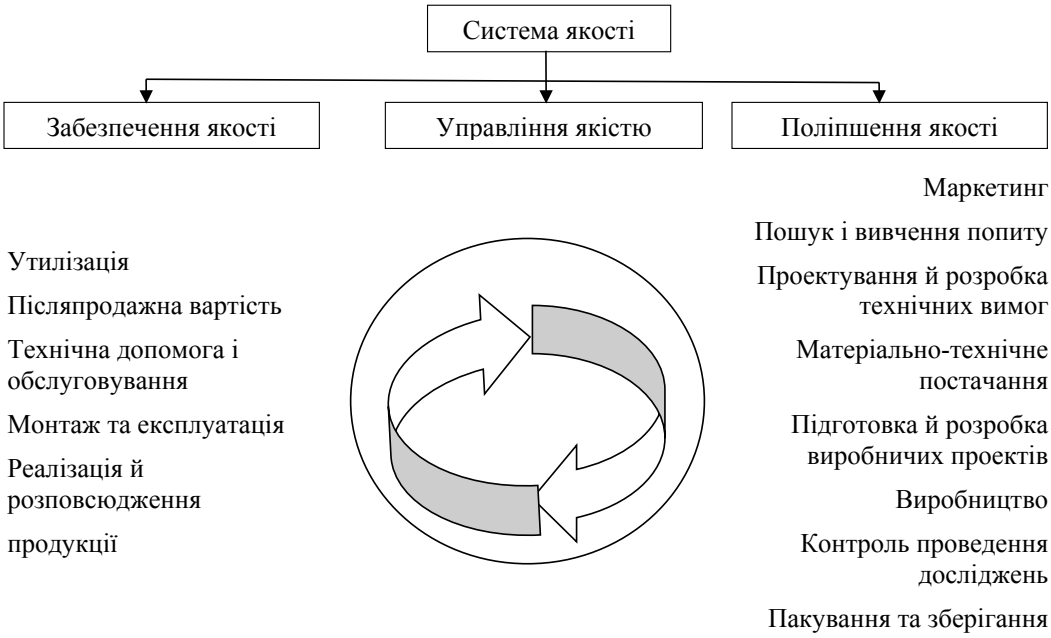


Рис. 1. Основні етапи «петлі якості»

споживачу на зовнішній ринок. Варто також зауважити, що розуміння якості перебуває в області суб'єктивних оцінок кожної зацікавленої сторони і має тенденцію до постійних змін.

Отже, узагальнення галузевих особливостей аграрних підприємств на зовнішньому ринку, включаючи їхню якість ресурсів, довгостроковість виробничих циклів та необхідність залучення у зв'язку з цим довготривалих банківських кредитів, дозволяє обґрунтувати концептуальні засади формування моделі системи управління якістю продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку, яка включає п'ять етапів.

На першому етапі здійснюється визначення структур і функцій, що належать цій системі якості для забезпечення заданого рівня якості виробу. При цьому здійснюється обробка нормативно-технічної документації: розробка нових стандартів якості й актуалізація існуючих.

На другому етапі варто здійснити визначення ключових галузей виробництва, які охоплює робота системи якості та її зворотні зв'язки.

Третій етап передбачає проведення аналізу взаємодії внутрішніх структур аграрного підприємства, для чого будується так звана матриця, яка описує спільну роботу підрозділів підприємства і зворотні зв'язки, що виникають у процесі цієї роботи.

Під час четвертого етапу розробляється основний документ системи, так звана «Концепція управління якістю», який містить у собі питання політики аграрних підприємств, зокрема на зовнішньому ринку, у сфері якості, його сферу застосування, характеристику самого підприємства, а також продукції, що випускається ним, матрицю відповідальності за якість вищих посадових осіб підприємства, структуру і функції служби якості, елементи усієї системи.

На п'ятому етапі відбувається реалізація концепції на підставі використання відповідних інформаційних технологій. Одним із ефективних напрямів підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств, на зовнішньому ринку, є створення єдиного інформаційного простору, впровадження ІПІ – технології – технології безперервної підтримки життєвого циклу продукції, який розглядається як цілісний і безперервний процес, що включає етапи маркетингового дослідження, проектування продукції, підготовки виробництва, виготовлення, експлуатації, ремонту – до утилізації продукції.

Для удосконалення системи якості продукції аграрних підприємств при виході на зовнішній ринок, на нашу думку, необхідно враховувати такі фактори:

- всебічне вивчення зовнішнього ринку збуту аграрної продукції;
- забезпечення спроможності аграрного підприємства освоїти стабільне виробництво продукції, споживчих властивостей, які б відповідали вимогам міжнародних стандартів;
- формування і підтримування іміджу підприємства як надійного постачальника продукції, якість і ціна, які повністю задовольняють світовий ринок.

Водночас реалізувати ці фактори можна лише шляхом проведення змін на підприємстві відповідно до рекомендацій і вимог світових стандартів ІСО серії 9000, а систему якості, яка буде отримана у результаті впровадження одного із ІСО, – сертифікувати та реалізувати на зовнішньому ринку [6].

Конкурентоспроможність аграрних підприємств на зовнішньому ринку забезпечує висока якість продуктів. Для системи управління якості варто звернути увагу на виконання етапів формування моделі якості на підприємстві а саме:

- формування зацікавленості керівників і персоналу у створенні та функціонуванні системи якості та подальшого її розвитку для конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку;
- оцінка наявної системи управління виробництвом та якістю продукції;
- визначення цілей розвитку аграрного підприємства у сфері подальшого управління якістю продукції;
- розробка робочого плану покращення системи якості продукції і створення робочої групи з її реалізації;
- впровадження системи якості продукції.

За ринкових умов різко зросли і змінилися позиції на світових ринках щодо процесів придбання й використання товарів і послуг. Виробникам товарів необхідно постійно освоювати нові вимоги, які б відповідали вимогам світових стандартів, змінювати умови і принципи діяльності, результати якої прямо залежатимуть від конкурентоспроможності вироблених товарів.

Широкий вибір продукції, оновлення її номенклатури та підвищення якості змушують аграрні підприємства орієнтуватися на досягнення не стільки кількісних показників, скільки якісних, з метою підвищення конкурентоспроможності продукції і виходу на міжнародний рівень. Процес забезпечення конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку варто розділити на дві частини: базис та надбудова.

Базисна частина пов'язана з освоєнням нової та удосконаленням існуючих технології виробництва продукції. Надбудова – робота з управління якістю цієї продукції, у тому числі і системного управління на основі вимог стандартів серії ISO 9000 та принципів TQM [4].

Управління конкурентоспроможністю являє собою адаптивний процес, протягом якого проходить коригування рішень на основі контролю й аналізу змін, що відбуваються у внутрішньому та зовнішньому середовищах. Воно має забезпечити максимальне використання можливостей виробництва й орієнтацію його на задоволення наявних і потенціальних вимог як зовнішнього, так і внутрішнього споживача.

Варто зазначити, що якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення, та впливає на конкурентоспроможність аграрних підприємств на зовнішньому ринку.

У ринкових умовах мають так звані «нетоварні властивості», які значно впливають на конкурентоспроможність і формують конкурентоспроможність продукції, вони наведені на рисунку 2 у вигляді ієрархічної структури [4].

Усі властивості, подані на рисунку, варто розглядати як самостійні багатофакторні структури. Незважаючи на те, що якість і ціна продукції є його визначальними параметрами, велике значення на зовнішньому ринку мають «нетоварні властивості». Наприклад, якщо конкурентоспроможність оцінювати за показниками якості й ціни (рівень I), то передбачається, що решта властивостей, які характеризують конкурентоспроможність (рівень 2), проявляються у цій продукції і у продукції конкурентів однаковою мірою.

Підвищення якості та конкурентоспроможності продукції аграрних підприємств на зовнішньому ринку впливає на: інвестиційну привабливість аграрного підприємства на зовнішніх ринках; темпи й ефективність реалізації продукції; структуру виробництва та функціональний розподіл потужностей на аграрних підприємствах.

Одночасно забезпечує: ефективне використання основних фондів, економію сировини, матеріалів, палива, енергії; зростання ефективності інвестицій; сприяє: більш повному задоволенню різноманітного попиту споживачів, виходу підприємств на світовий ринок, збільшенню експорту, формуванню іміджу підприємства як економічно надійного партнера [1].

Для забезпечення конкурентоспроможність, а й лідерства на ринку, аграрне підприємство зобов'язане використовувати такий тип поведінки, як збутовий маркетинг [3]. Збутовий маркетинг – це маркетинг, що використовує систему методів реалізації товарів і послуг як основний спосіб досягнення комерційного успіху на зовнішньому ринку.

Щоб забезпечити високу конкурентоспроможність, треба визначити низку таких завдань:

- дослідити потреби споживачів;
- проаналізувати розвиток споживачів;
- оцінити поведінку та можливості конкурентів;
- дослідити розвиток ринку, середовище;
- виготовлення особового товару.

Довгостроковий курс розвитку аграрних підприємств на зовнішньому ринку повинен бути у сучасних умовах спрямований на досягнення не стільки кількісних показників, скільки якісних, тому менеджерам підприємств доцільно звернути увагу на розробку пропозицій для свого підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності продукції і виходу на зовнішній ринок.

Висновок. У результаті проведених досліджень можна зробити висновок, що підвищення якості дає підприємству бути конкурентоспроможним і мати великий попит на продукцію, але за умови комплексної роботи усіх систем. Для удосконалення системи управління якістю та конкурентоспроможністю продукції, на нашу

Рис. 2. «Дерево» властивостей, що визначають конкурентоспроможність продукції

думку, необхідно виконати запропоновані пропозиції а саме: визначення етапів формування моделі якості на аграрних підприємствах, використання ієрархічної структури визначення властивостей, які формують конкурентоспроможність їхньої продукції на зовнішньому ринку, та запровадження міжнародної системи аналізу ризиків критичних точок технологічного процесу (НАССР).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДСТУ 2926–94. Системи якості. Комплекси керування якістю: системні технологічні. Основні положення. – К., 1994.
2. Боженко Л.І., Гутта О.Й. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції. – Львів : Афіша, 2001. – 172 с.
3. Кириченко Л.А Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств / Кириченко Л.А [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vknteu/2009_1_2/8.pdf.
4. Кулешова Г.М. Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г.М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 123-127.
5. Лифиц Э.А. Стандартизация, сертификация и управление качеством продукции. / Лифиц Э.А. – М. : ВИПСИ, 2001. – 240 с.
6. Мишин В.М. Управление качеством. / Мишин В.М. – М. : ЮНИТИ, 2000. – С. 303.
7. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / Савицька Г.В. – К. : Знання, 2005. – 662 с.
8. Харченко Т.Б. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства як засіб ринкового реформування / Харченко Т.Б. // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 2. – С. 70.
9. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації / Шаповал М.І. – К. : УФІМБ, 2008. – 152 с.

УДК 378:005.95.96

Галько Л.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВПЛИВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

INSTITUTIONAL INFLUENCE OF HIGHER EDUCATION ON HUMAN CAPITAL FORMATION OF AN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено вплив інституту вищої освіти на формування та накопичення людського капіталу підприємства. Розглянуто процеси інвестування у розвиток людського капіталу в системі освіти та його споживання шляхом комерціалізації інноваційного продукту. Запропоновано концептуальні засади взаємодії інституту вищої освіти із підприємницьким сектором у процесі формування продуктивного людського капіталу на основі компетентнісного підходу.

Ключові слова: людський капітал, вища школа, інвестування, інституційне середовище, підприємницький сектор, комерціалізація, компетентність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано влияние института высшего образования на формирование и накопление человеческого капитала. Рассмотрены процессы инвестирования в развитие человеческого капитала в системе образования и его потребления путем коммерциализации инновационного продукта. Предложены концептуальные основы взаимодействия института высшего образования с предпринимательским сектором в процессе формирования производительного человеческого капитала на основе компетентностного подхода.

Ключевые слова: человеческий капитал, высшее образование, инвестирование, институциональная среда, предпринимательский сектор, коммерциализация, компетентность.

ANNOTATION

The article is concerned with research on the role of higher education in the formation and accumulation of human capital of enterprise. Processes of investing in human capital development in education and its consumption through the commercialization of innovative product are presented. Conceptual principles of higher education cooperation with business sector at the formation process of productive human capital based on competency approach are offered.

Keywords: human capital, higher education, investment, institutional environment, business sector, commercialization, competence.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток економік знань перетворюють людський капітал на основну продуктивну силу суспільного виробництва, здатну генерувати нові знання та ефективно використовувати їх у практичній діяльності. Зміна ціннісної орієнтації людського капіталу як чинника економічного зростання посилює роль системи освіти у підготовці висококваліфікованих фахівців нового типу, професійно компетентних, з інноваційним типом мислення та адаптивними здібностями.

Ефективна комерціалізація людського капіталу відбувається за рахунок інвестування у його розвиток, ключовим напрямом якого є здобуття нових якостей шляхом професійної освіти. Інвестиції в освітню сферу забезпечують формування, трансформацію та нагромадження інтелектуального потенціалу країни. У цьому контексті вища освіта виступає основним чинником зростання якості людського капіталу, а її безперервність протягом активного трудової діяльності людини сприяє подоланню інфляції знань, підвищенню кваліфікації та конкурентоспроможності фахівців на ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним проблемам формування людського капіталу та дослідження впливу інституційних структур на процеси його нагромадження присвячені праці багатьох науковців, таких як Т.А. Борова, Н.І. Верхоглядова, І.О. Волобоєва, О.І. Гізело, О.А. Грішнова, Т.В. Давидюк, А.П. Должикова, А.М. Іщенко, В.І. Кавецький, Н.В. Коваленко, А.В. Переверзєва, Е.В. Прушківська, М.І. Радько, Т.В. Харчук, О.С. Штепа та інші. У своїх наукових публікаціях дослідники акцентували увагу на особливостях інвестування у розвиток людського капіталу підприємства та його формування в системі освіти і професійної підготовки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері комерціалізації людського капіталу, актуальними залишаються питання гармонізації відносин вищої освіти із підприємницьким сектором у процесі підготовки професійних фахівців відповідно до потреб та запитів ринку праці.

Мета статті полягає у дослідженні впливу інституту вищої освіти на продуктивне відтворення інтелектуального потенціалу суспільства та обґрунтуванні компетентнісного підходу до формування людського капіталу підприємства у контексті реалізації партнерської взаємодії освітньої галузі та сфери бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття людського капіталу формувалося поступово і пройшло етапи від виробничої категорії до продуктивної та соціально-економічної. Формування людського капіталу в умовах ринкових відносин мають певну специфіку, яка пов'язана із розвитком інтелектуального підприємництва, диференціацією кваліфікованих кадрів, зростанням прибутковості вкладень у підвищення продуктивності праці. Якщо за часів адміністративно-планової еконо-

міки практичний акцент у вивчені людського капіталу зосереджувався на ресурсному забезпеченні виробництва, то сучасний етап становлення цієї науки передбачає дослідження економічного зростання залежно від якості робочої сили, науки, освіти та охорони здоров'я.

Сучасна наука розглядає людський капітал як сформований у результаті інвестування та накопичений конкретною людною певний запас здоров'я, знань, вмінь, практичних навичок, цілеспрямоване використання якого сприяє створенню додаткової вартості та отриманню доходу його власником шляхом капіталізації у процесі суспільного виробництва.

Накопичення та використання інтелектуальних можливостей персоналу підприємства дає змогу швидко реагувати на вимоги ринку, ефективно реалізовувати свою стратегію розвитку, забезпечувати відтворення капіталу. Реалізація таких заходів можлива лише за умови, якщо праця кожного працівника на підприємстві буде розглядатися як унікальна діяльність, яку необхідно заохочувати, постійно удосконалювати з урахуванням змін мінливого зовнішнього середовища [1, с. 223].

Процес накопичення людського капіталу проходить два етапи: інвестування та споживання. Характерною особливістю процесу інвестування в людський капітал є його двоїста природа, яка визначає капітал, з одного боку, як об'єкт інвестування, а з іншого – розглядає його в якості інвестиційного ресурсу, який залучається до створення національного продукту [2].

Людський капітал формується за рахунок інвестицій у підвищення рівня та якості життя населення, що передбачає фінансування витрат на здобуття освіти, професійне зростання, підвищення кваліфікації, мотивацію, зростання мобільності персоналу, охорону здоров'я, виховання, економічну та соціальну безпеку, проведення наукових досліджень тощо [3, с. 12].

Інвестиції у людський капітал мають характерні особливості, які відрізняють їх від вкладень в інші активи [4, с. 59-60; 5, с. 173; 6, с. 195; 7, с. 121]:

- людський капітал невід'ємний від самого носія – людини, яка наділена інтелектом та володіє комплексом знань, вмінь та навичок роботи, її участь у виробничому процесі є осмисленою та чітко спрямованою на досягнення поставлених цілей;
- людський капітал постійно накопичується у процесі навчання, професійної підготовки та трудової діяльності, тим самим збільшуючи свою корисність. Людський капітал виступає єдиним виробничим фактором, який містить у собі творчу складову та здатний продукувати нові прогресивні ідеї та матеріалізувати їх у конкретних благах;
- при накопиченні людського капіталу його прибутковість підвищується до певного моменту, який обмежується періодом активної трудової діяльності людини або станом її здоров'я;
- людський капітал має здатність до зношування у результаті протікання природних процесів старіння (фізичне зношування) і втрати цінності як продуктивної сили під впливом досягнень науки і техніки, які диктують нові вимоги до професійних навиків працівників (моральне зношення);
- використання людського капіталу та рівень його віддачі визначаються волею людини, яка є його власником, її індивідуальними інтересами та світоглядом, зацікавленістю у результаті своєї праці, загальним рівнем культури. У зв'язку з цим вкладенням у розвиток людського капіталу притаманний високий рівень ризику через невизначеність в отриманні очікуваних результатів у майбутньому.

Наведені особливості визначають необхідність забезпечення постійного та систематичного оновлення якісних характеристик людського капіталу протягом усього періоду трудової діяльності людини. Саме безперервність процесу накопичення людського капіталу підвищує його якість та корисність. У цьому контексті зростає роль вищої освіти у формуванні фахівців, здатних швидко адаптувати свою професійну діяльність до змін, які виникають у галузях науки, техніки, технології та управління.

Вища освіта виступає важливою складовою соціально-економічного розвитку суспільства, що сприяє нагромадженню людського капіталу та формуванню інтелектуального потенціалу країни. Знання та компетенції особистості набувають ознак державної і суспільної цінності, коли рівень освіченості нації стає рушійним чинником економічного зростання країни та підвищення рівня її конкурентоспроможності.

Сфера вищої освіти виступає своєрідним посередником між особистістю, суспільством, державою та реально впливає на гармонізацію їх відносин. Як соціальний інститут вища освіта реагує на суспільні зміни та процеси, адаптуючи при цьому освітній продукт до запитів і потреб ринку праці, визначаючи при цьому якісну складову трудового потенціалу суспільного виробництва. Із поступовим зростанням масштабів вищої освіти властиві їй ідеї академічної свободи та рівноправності переносяться на суспільство та сприяють універсалізації політичних устроїв різних країн, тим самим закладаючи можливості для розвитку міжнародного співробітництва та інтернаціоналізації навчального процесу.

Інститут вищої освіти безпосередньо пов'язаний із становленням незалежної правової держави, підтримки національної безпеки, економічними, політичними та соціальними перетвореннями в країні. Розбудовуючи систему вищої освіти, держава фактично інвестує власне майбутнє, оскільки саме дана соціальна сфера покликана задовольняти інтереси та потреби особистості в якісній фаховій підготовці, здійснювати підготовку до життя у соціумі, спри-

яти формуванню у молоді громадянської свідомості, активної життєвої позиції у суспільних процесах. Разом з тим формування нових соціокультурних цінностей, таких як цивілізований вільний ринок, демократизація та гуманізація суспільних відносин, обумовлюють, у свою чергу, не лише трансформацію змісту вищої освіти, але і провокують зміни існуючої парадигми розвитку освітньої сфери від освіти, орієнтованої на суспільство, до освіти, орієнтованої на особистість. Таким чином, вища освіта виступає інтегруючим елементом у процесі формування людини як основної продуктивної сили економіки і громадянського суспільства.

Розвиток людського капіталу виступає безперервним процесом, який протікає з різною інтенсивністю залежно від етапів життєвого циклу людини та потреб її становлення як особистості з урахуванням впливу інституційного середовища, у межах якого формується та реалізовується людський капітал. Він охоплює стадії від становлення особистості, нагромадження знань та вмінь, професійного розвитку, відтворення здобутих навиків, набуття нових властивостей аж до етапу пасивного використання.

Інституційний вплив вищої освіти проявляється у процесі нагромадження та відтворення людського капіталу, оскільки на цих етапах вона безпосередньо долучається до підготовки майбутніх фахівців та подальшого розвитку їх професійних компетенцій. На етапі нагромадження людського капіталу відбувається формування свідомості та професійних вмінь людини, необхідних для трудової діяльності. Поряд із інститутом сім'ї як середовища формування особистих якостей та системи цінностей становленню інтелектуального потенціалу нації сприяє інститут вищої освіти шляхом збереження існуючих знань людини, їх примноження та отримання якісно нових навиків практичної роботи. Відтворення людського капіталу у процесі трудової діяльності тісно пов'язане із необхідністю інвестування коштів в освіту працівників для забезпечення їхнього професійного зростання, підвищення кваліфікації, забезпечення обміну знаннями і компетенціями, розвитку адаптивних здібностей реагування та ситуативного управління в умовах, що змінюються.

Таким чином, неперервність вищої освіти та її випереджувальний характер забезпечують розширене відтворення людського капіталу та підвищують рівень його конкурентоспроможності на ринку праці, саме тому інвестування в освітню галузь покликане сприяти формуванню висококваліфікованих фахівців, праця яких визначає темпи економічного розвитку.

Варто зазначити, що не усі інвестиції у вищу освіту перетворюються на продуктивні інвестиції та призводять до якісної зміни людського капіталу. Позитивний вплив людського капіталу на соціально-економічний розвиток країни проявляється за умови його ефективного використання [8, с. 84]. Інвестиційним ресурсом стають лише ті вкладення, об'єкти яких успішно засвоєнні людиною та активно використовуються нею у процесі трудової діяльності, результатом якої є отримання доходу. Отримані надходження не лише компенсують понесені витрати на формування людського капіталу, але й забезпечують економічні вигоди як власнику, так і підприємству, яке використовує найману працю.

Органічне поєднання процесів інвестування в розвиток людського капіталу та його споживання в суспільному виробництві вимагає розробки ефективного механізму взаємодії інституту вищої школи і підприємницького сектору, направленого на формування якісного складу персоналу та адекватного використання відповідно до рівня його кваліфікації. Така активна взаємодія передбачає з боку інституту вищої школи перегляд освітніх програм підготовки фахівців та їх адаптацію до нових запитів ринку праці, тоді як бізнес-структури повинні спрямовувати свою діяльність на впровадження механізмів мотивації трудової діяльності працівників, підвищення продуктивності праці та забезпечення постійного підвищення рівня їхньої кваліфікації шляхом професійної освіти та організації самонавчання. Концептуальні основи взаємодії інституту вищої освіти та підприємницького сектору в процесі формування та нагромадження людського капіталу представлені на рис. 1.

Якість людського капіталу підприємства визначається насамперед рівнем професійних знань, вмінь та практичних навичок працівників, накопичених в процесі фахової підготовки та досвіду роботи. Вплив вищої освіти на формування людського капіталу реалізується через освітню діяльність, у процесі якої створюються освітній продукт та наукова продукція (інтелектуальний продукт). Освітній продукт представлений у формі економічного блага, яке формує систему знань, вмінь та навичок, що володіють певним рівнем корисності для споживачів (освітня послуга) та у формі підготовки навчально-методичних матеріалів для забезпечення потреб навчального процесу (освітній товар). Освітній продукт є специфічним відносно інших благ, оскільки його споживання задовольняє потреби не лише окремого суб'єкта, але й економіки і суспільства загалом [9, с. 262].

Навчальна діяльність вищих навчальних закладів тісно пов'язана із наукою, у процесі взаємодії яких генеруються якісно нові знання, які можна комерціалізувати шляхом легалізації створеної інтелектуальної продукції [10, с. 9]. Запровадження наукових розробок вищої школи у практичну діяльність підприємства сприяє освоєнню працівниками інноваційних методів організації виробництва, підвищенню продуктивності праці, стимулює їхню власну творчу активність, що дозволить пере-

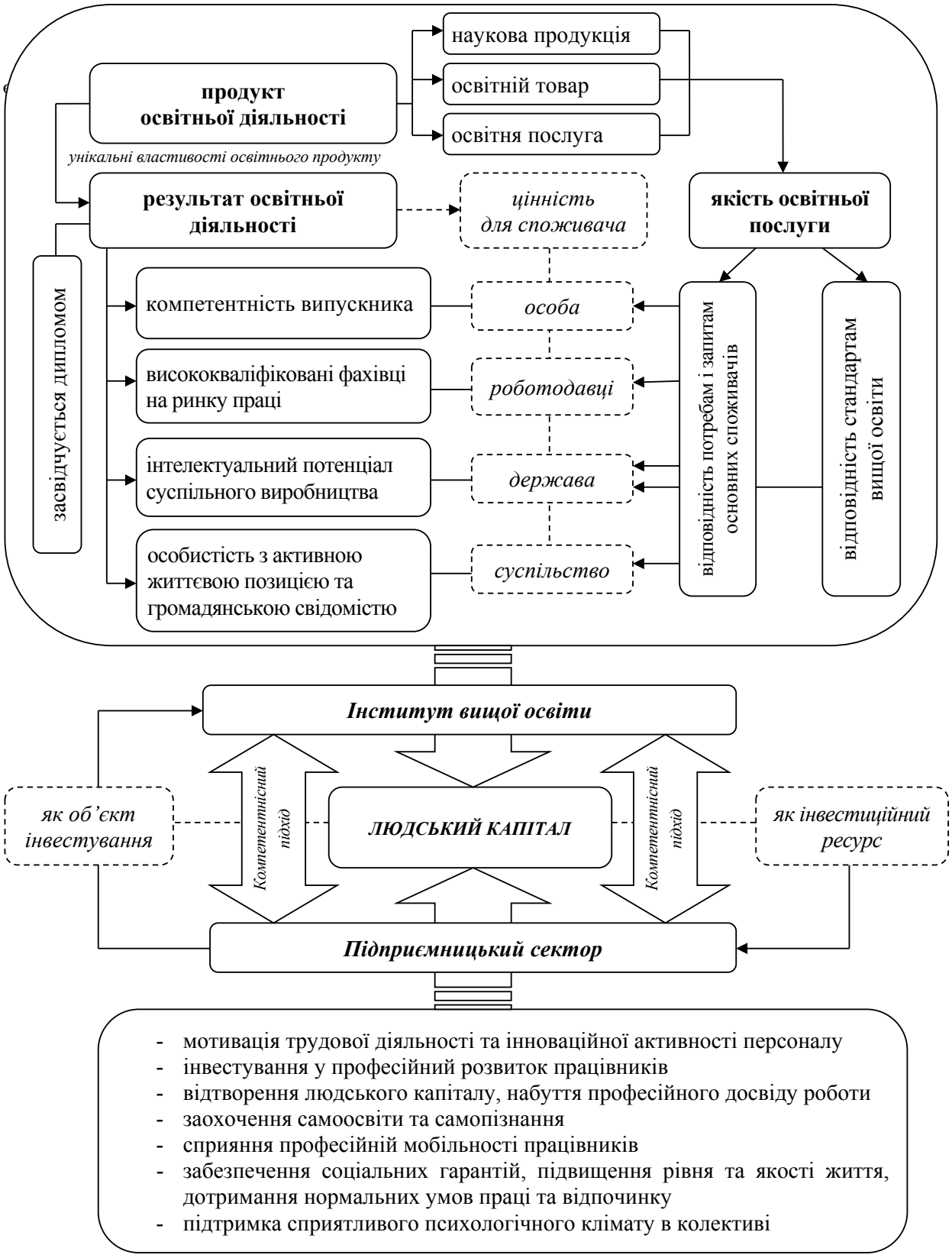


Рис. 1. Взаємодія інституту вищої освіти і підприємницького сектору в процесі формування та нагромадження людського капіталу

Джерело: розроблено автором

творити особистий інтелектуальний потенціал на компетентності. Реалізація ідеї партнерства між науковцями та бізнесом є досить перспективною, хоча на сьогодні більшість розробок не знаходять можливості практичної апробації та комерціалізації, так і залишаючись виключно результатами науково-дослідної роботи університетів.

Результат діяльності вищих навчальних закладів виражається конкретною цінністю, яку отримують безпосередньо споживачі освітньої послуги. Так, для випускника корисність навчання визначається можливістю зарекомендувати себе на ринку, знайти гідне робоче місце відповідно до спеціальності та виступати конкурентоспроможним фахівцем за рахунок здобутих компетенцій. Роботодавці оцінюють результат освітньої діяльності з точки зору професійних та особистих якостей спеціалістів, здатних ефективно виконувати свої обов'язки та адаптуватися до вимог конкретного робочого місця. Для держави як споживача освітніх послуг основна цінність вищої освіти визначається наявністю освіченого та професійно підготовленого населення, спроможного продукувати, розподіляти та використовувати знання. Соціальна цінність освітньої послуги полягає у формуванні особистості з активною життєвою позицією та громадянською свідомістю, для якої потреби у фундаментальних знаннях та підвищення власного професійного рівня асоціюється із зміцненням своєї держави. Відповідність результатів навчання, освітніх процесів та інституційних умов актуальним цілям розвитку особистості та суспільства характеризує якість наданої освітньої послуги. Таким чином, якість вищої освіти не виступає кінцевим результатом навчання, вона служить своєрідним засобом визначення міри відповідності освітньої послуги цілям її призначення: потребам споживачів або існуючим стандартам якості вищої освіти. Варто зазначити, що сучасні тенденції до зростання масовості вищої освіти змінили акценти в оцінюванні якості освітньої послуги у бік задоволення потреб осіб, які її здобувають. Враховуючи відірваність освітньої галузі від реальних запитів економіки, потреби держави у кадровому забезпеченні пріоритетних галузей можуть бути задоволені шляхом реалізації механізмів стимулювання студентів до вибору та якісного опанування відповідних освітньо-професійних програм.

Активізація співпраці між вищою освітою та сферою бізнесу базується на взаємному інтересі та вигідному партнерстві, реалізація якого забезпечує практичну спрямованість навчального процесу, підвищує якість підготовки майбутніх фахівців відповідно до очікувань роботодавців [11]. В умовах конкурентного ринку підвищення якості професійної освіти можливе за рахунок перегляду системи освітніх цінностей та запровадження нової моделі підготовки фахівців, заснованої на компетентнісному підході.

Ідея компетенцій посідає значне місце в галузях освіти та професійної діяльності як прагнення сформувати динамічні фактори розвитку, а не зосереджуватися на фіксованих знаннях, вміннях та навичках. Так, основними компонентами компетентності людини є: здатність застосовувати здобутті знання, вміння і досвід в практичній діяльності; готовність самостійно вирішувати поставлені завдання та долати життєві кризи; професіоналізм; індивідуальність в способах досягнення мети; здатність ефективно діяти в складних соціальних ситуаціях [12, с. 110].

Компетентнісний підхід передбачає трансформацію класичних методів в освіті, які зосереджені на засвоєнні стандартного набору знань, вмінь, навиків, на користь формування у майбутніх фахівців комплексу професійних та соціально-особистісних компетенцій, які дозволять їм повністю реалізувати свій інтелектуальний потенціал. Таким чином, варто сформувати принципово нову систему безперервної вищої освіти, яка б враховувала динамічно зростаючі потреби, індивідуалізацію попиту на робочу силу та можливостей її використання. Для цього необхідно здійснити адаптацію освітньо-професійних програм підготовки фахівців до сучасних потреб економіки та запитів ринку; запровадити проблемно-цільову та проектно-креативну спрямованість навчального процесу, стимулювати творчу активність студентів до пошуку нетипових способів розв'язання ситуацій; залучення роботодавців до формування складу професійних компетенцій майбутніх фахівців.

Компетентнісний підхід характеризується зміною акцентів на результати навчання в напрямку формування системи професійних якостей, морально-етичних цінностей особи, яка визначає її здатність до продуктивної роботи, використовуючи при цьому засвоєні знання, вміння, навички, досвід роботи і готовність приймати нестандартні рішення щодо професійної діяльності. Таким чином, компетентність є формою прояву людського капіталу у практичній діяльності людини, тоді як інвестування підприємства у підвищення рівня професійних компетенцій працівників стане запорукою зростання прибутковості та успішного розвитку бізнесу.

Висновки. Людський капітал виступає стратегічним чинником економічного зростання за умови безперервного інвестування у його розвиток та забезпечення належних умов споживання. Якість відтворення людського капіталу залежить від кваліфікації працівника, здобутої у процесі професійної освіти.

Провідна роль у формуванні інтелектуального потенціалу країни належить інституту вищої освіти, який виступає своєрідною ланкою між процесами створення нових знань та використанням їх на практиці. Кооперація вищої школи із підприємницькими структу-

рами покликана забезпечити якісну підготовку фахівців, яка структурно та функціонально задовольнятиме потреби ринку праці. Таким чином, реалізація компетентнісного підходу до формування людського капіталу покликана вирішити проблему диспропорції та невідповідності підготовки майбутніх спеціалістів в системі вищої школи. Перевагами такої співпраці для освітньої галузі є наявність чітких вимог роботодавців щодо якості професійної освіти, тоді як бізнес отримує мотивованого та компетентного фахівця, здатного приносити результати та досягати стратегічних цілей розвитку підприємства.

Такий інноваційний підхід до організації освітньої діяльності у вищій школі підвищить якість людського капіталу, забезпечить його конкурентоспроможність та значно збільшить доходи від практичного використання здобутих компетенцій. Перспективними напрямами подальших наукових досліджень є пошук ефективних форм освітньо-публічного партнерства у формуванні людського капіталу та розробка конкретних механізмів їх реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волобоєва І.О. Компетенції: ключовий елемент управління людським капіталом організації / І.О. Волобоєва // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 2. – С. 223-228.
2. Соколюк К.Ю. Людський капітал – специфічний інвестиційний ресурс АПК [Електронний ресурс] / К.Ю. Соколюк // Ефективна економіка. – 2013. – № 6. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2097&p=1.
3. Гізело О.І. Інвестиції в людський капітал як умова соціального розвитку України / О.І. Гізело // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 1. – С. 11-14.
4. Давидюк Т.В. Людський капітал як складова капіталу підприємства / Т.В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету. –2008. – № 4. – С. 56-60.
5. Кавецький В.В. Інвестиції в людський капітал: основні принципи та особливості / В.В. Кавецький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 3. – Т. 2. – С. 171-174.
6. Коваленко Н.В. Аналіз людського капіталу підприємства як ключової компетенції / Н.В. Коваленко, А.П. Должикова // Економічний простір. – 2013. – № 75. – С. 191-199.
7. Прушківська Е.В. Освіта як складова людського капіталу / Е.В. Прушківська, А.В. Переверзєва // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 119-124.
8. Іщенко А.М. Феномен надлишкової освіти як фактор формування людського капіталу: філософська рефлексія / А.М. Іщенко // Актуальні проблеми філософії та соціології. – 2015. – № 5. – С. 83-86.
9. Лепьохін О.В. Визначення та порівняльний аналіз маркетингової категорії «освітня послуга» і «освітній продукт» у загальній системі інформаційних ресурсів, послуг і продуктів / О.В. Лепьохін, П.О. Прокопченко // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 2(71). – С. 260-263.
10. Жиляєв І.Б. Вища освіта України: стан та проблеми / І.Б. Жиляєв, В.В. Ковтунець, М.В. Сьомкін. – К. : Науково-дослідний інститут інформатики і права Національної академії правових наук України, Інститут вищої освіти Національної академії педагогічних наук України, 2015. – 96 с.
11. Куценко В.І. Перспективи розвитку системи підготовки кадрів: пошук альтернативи [Електронний ресурс] / В.І. Куценко, О.В. Гаращук // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
12. Штепа О.С. Дискримінантний аналіз компетентності у психологічному контексті / О.С. Штепа // Освіта регіону. – 2011. – № 3. – С. 108-111.

УДК 336.764.1:658.15

Гнатишина Н.Д.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Когут Ю.В.
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

THE EFFECTIVENESS OF CAPITAL INVESTMENTS IN THE POST-CRISIS PERIOD

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено ефективність здійснення капітальних інвестицій підприємств торгівлі України на сучасному етапі економічного розвитку. Здійснено порівняння динамічних змін загального обсягу основних видів капітальних інвестицій підприємств торгівлі України та підприємств інших видів економічної діяльності. Проведено аналіз коефіцієнтів ефективності фінансування капітальних інвестицій у розрізі окремих видів торговельної діяльності. На основі цього аналізу надано рекомендації щодо підвищення рівня ефективності здійснення капітального інвестування на підприємствах даного виду діяльності.

Ключові слова: капітальні інвестиції, необоротні активи, підприємства торгівлі, інноваційна діяльність, інвестиції у нематеріальні активи.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована эффективность осуществления капитальных инвестиций предприятий торговли Украины на современном этапе экономического развития. Проведено сравнение динамических изменений общего объема основных видов капитальных инвестиций предприятий торговли Украины и предприятий других видов экономической деятельности. Проведен анализ коэффициентов эффективности финансирования капитальных инвестиций в разрезе отдельных видов торговой деятельности. На основе этого анализа даны рекомендации по повышению уровня эффективности осуществления капитального инвестирования на предприятиях данного вида деятельности.

Ключевые слова: капитальные инвестиции, внеоборотные активы, предприятия торговли, инновационная деятельность, нематериальные активы.

ANNOTATION

The article is devoted to the analysis of effectiveness of capital investments trade enterprises of Ukraine at the current phase of economic development. Dynamic changes the total amount of the main types of capital investments commercial enterprises of Ukraine is compared with enterprises of other economic activities. The analysis of efficiency ratios financing capital investments in individual types of trading activities is estimated. The recommendations for improving the efficiency of capital investment in enterprises of this type of activity are determined.

Keywords: capital investment, fixed assets, commercial enterprises, innovative activity, investments in intangible assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Інвестиційна привабливість підприємств торгівлі завжди характеризувалася високим рівнем порівняно з підприємствами інших видів економічної діяльності. За рахунок здійснення капітальних інвестицій (вкладення у розвиток необоротних активів) покращується структура майна, відбувається оновлення матеріально-технічної бази підприємств даної галузі. Поряд з цим більшість показників розвитку необоротних активів підприємств торгівлі України не відповідають аналогічним показникам розвитку торгівлі зарубіжних країн. Необоротні активи підприємств даного виду діяльності характеризуються недостатнім технічним рівнем, що є наслідком незначної інноваційної активності; зниженням питомої ваги нематеріальних активів, що певною мірою свідчить про мінімальне використання сучасних інформаційних технологій тощо. Виходячи з цього, питання оцінки поточного стану капітальних інвестицій у торгівлі та розробки пропозицій щодо подальшого інноваційного розвитку торговельних підприємств мають значну актуальність для сучасної теорії і практики їх господарювання.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питання розвитку капітальних інвестицій та ефективності їх здійснення розглядаються в роботах багатьох провідних учених-економістів, зокрема Р. Бірмана, І. Бланка [1], В. Бочарова, А. Волкова, Л. Гітмана, М. Джонка, А. Ковальової [2], А. Мазаракі [3], А. Пересади, А. Поддєрьогіна [4], Д. Старіка, А. Садекова, Й. Шумпетера та ін. Їхні публікації присвячені розкриттю теоретичних і практичних засад організації інноваційної та інвестиційної діяльності на підприємствах виробничої сфери. Разом з тим питання оцінки поточного стану інвестування в торгівлю та розробки пропозицій щодо його подальшого розвитку все ще залишаються недостатньо розкритими.

Метою статті є дослідження рівня ефективності фінансування капітальних інвестицій підприємств торгівлі України на сучасному етапі економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Капітальні інвестиції відображають обсяги вкладень на придбання або створення матеріальних і нематеріальних необоротних активів.

Дослідження ефективності здійснення капітальних на підприємствах торгівлі України є актуальним питанням, оскільки торгівля як галузь економіки відіграє важливу соціально-економічну роль у державі. У цій галузі економічної діяльності знаходять своє відображення такі показники, як рівень розвитку виробництва, якість продукції, рівень доходів та добробут населення та ін. Але поряд із цим для цієї галузі характерні низький рівень автоматизації торгово-технологічного процесу та недостатня активність у здійсненні інвестиційно-інноваційної діяльності.

В основу дослідження покладено опубліковані Державною службою статистики України матеріали про розвиток цих інвестицій за період 2010–2013 рр. [5; 6; 7]. Порівняння динаміки обсягу основних видів капітальних інвестицій підприємств торгівлі України із підприємствами інших видів економічної діяльності наведемо у таблиці 1.

Варто зауважити, що за темпами зростання загального обсягу капітальних інвестицій підприємств торгівлі не випереджали у зазначеному періоді дослідження аналогічний показник по підприємствах інших видів економічної діяльності (118,6% проти 141,6%). У розрахунку на одне підприємство розмір приросту капітальних інвестицій торговельних підприємств також не перевищував аналогічний показник по підприємствах інших видів діяльності (118,3% проти 136,9%) [5; 6; 7].

Звертає на себе увагу той факт, що у періоді, який аналізується, питома вага капітальних інвестицій торговельних підприємств у загальній їх сумі по підприємствах України мала тенденцію до зниження – з 9,98% у 2010 році вона скоротилася до 8,36% у 2013 році [5; 6; 7].

Як свідчать наведені у таблиці 1 дані, у періоді, що аналізується, підприємства торгівлі України не випереджали підприємства України в цілому та підприємства інших видів економічної діяльності за темпами розвитку інвестицій в матеріальні активи. Так, приріст капітальних інвестицій у матеріальні активи по підприємствах торгівлі становив 113,3% проти 174,8% по підприємствах інших видів діяльності. У розрахунку на одне підприємство спостерігалася практично така ж сама тенденція – 113,1% проти 166% відповідно.

За абсолютним значенням забезпеченості

Таблиця 1

Порівняння темпів зміни обсягу основних видів капітальних інвестицій підприємств торгівлі України та підприємств інших видів економічної діяльності за 2010–2013 роки

Види капітальних інвестицій	На кінець року				2013 р. у % до 2010 р.
	2010	2011	2012	2013	
I. Капітальні інвестиції в матеріальні активи					
1. Загальна сума капітальних інвестицій у матеріальні активи підприємств України					
- у цілому, млн грн	124970,7	185262,2	222268,9	207615,2	166,1
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	329,9	493,1	609,1	527,8	160,0
2. Сума капітальних інвестицій у матеріальні активи торговельних підприємств України					
- у цілому, млн грн	17615,1	21036,9	19448,6	19963,5	113,3
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	159,9	188,4	187,4	180,8	113,1
3. Сума капітальних інвестицій в матеріальні активи підприємств інших видів економічної діяльності					
- у цілому, млн грн	107355,6	164225,3	202820,3	187651,7	174,8
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	399,6	621,9	776,7	663,3	166,0
Питома вага капітальних інвестицій у матеріальні активи в загальній сумі капітальних інвестицій торговельних підприємств, %	96,0	92,2	96,5	94,1	-
II. Капітальні інвестиції в нематеріальні активи					
1. Загальна сума капітальних інвестицій в нематеріальні активи підприємств України					
- у цілому, млн грн	5793,9	7762,2	7218,3	9371,7	161,8
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	15,3	20,7	19,8	23,8	155,8
2. Сума капітальних інвестицій в нематеріальні активи торговельних підприємств України					
- у цілому, млн грн	743,0	1770,5	709,0	1248,2	168,0
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	6,7	15,9	6,8	11,3	167,6
3. Сума капітальних інвестицій у нематеріальні активи підприємств інших видів економічної діяльності					
- у цілому, млн грн	5050,9	5991,7	6509,3	8123,5	160,8
- у розрахунку на одне підприємство, тис. грн	18,8	22,7	24,9	28,7	152,7
Питома вага капітальних інвестицій у нематеріальні активи в загальній сумі капітальних інвестицій торговельних підприємств, %	4,0	7,8	3,5	5,9	-

Таблиця складена за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [6, с. 68; 7]

капітальними інвестиціями (обсяг інвестицій на одне підприємство) підприємства інших видів діяльності суттєво випереджали торговельні підприємства. У 2010 році таке перевищення становило 2,5 рази, а у 2013 році – 3,7 рази.

Варто зауважити, що переважаючі темпи розвитку в аналізованому періоді були притаманні інвестиціям у нематеріальні активи (168% по торговельних підприємствах проти 160,8% по підприємствах інших видів економічної діяльності). Це може свідчити про те, що в аналізованому періоді в країні підприємства торгівлі здійснювали дещо активнішу політику фінансування нематеріальних активів, ніж підприємства інших видів економічної діяльності. Ще більш високим темпом зросла забезпеченість підприємств торгівлі капітальними інвестиціями в нематеріальні активи порівняно з підприємствами інших видів діяльності.

Але підприємства торгівлі поступалися підприємствам інших видів діяльності за абсолютним показником забезпеченості капітальними інвестиціями в нематеріальні активи на одне підприємство. Так, якщо у 2010 році середній розмір капітальних інвестицій підприємств інших видів економічної діяльності перевищував цей показник по торговельних підприємствах у 2,8 рази, то у 2013 році цей розрив дещо скоротився – до 2,5 рази.

Визначені тенденції динаміки суми окремих видів капітальних інвестицій торговельних підприємств призвели до деяких змін їхньої питомої ваги у загальному обсязі капітальних інвестицій. Як можна побачити з даних таблиці 1, частка інвестицій в матеріальні активи знизилася в аналізованому періоді з 96% до 94,1%. Максимальною частка інвестицій у нематеріальні активи була у 2011 році і становила 7,8% від загального обсягу капітальних інвестицій. Такі тенденції вказують на деяке пожвавлення інноваційного розвитку підприємств торгівлі.

Детальнішу оцінку рівня ефективності фінансування капітальних інвестицій підприємств торгівлі України проведемо на основі таких основних показників: товарообороту на 1 грн капітальних інвестицій (віддача капітальних інвестицій); фінансового результату до оподаткування на 1 грн капітальних інвестицій; коефіцієнту рентабельності капітальних інвестицій (за чистим прибутком).

У першу чергу здійснимо порівняння коефіцієнтів ефективності фінансування капітальних інвестицій торговельних підприємств із підприємствами інших видів економічної діяльності за 2010–2013 рр. Таке порівняння наведене у таблиці 2.

Як можна побачити з наведених даних, товарооборот на 1 грн капітальних інвестицій підприємств торгівлі в цілому за роки, що розглядаються, мав тенденцію до зниження. Найбільше зниження цього показника відбулося у посткризовий період в Україні – у 2011 та 2012 роках. Товарооборот на 1 грн капітальних інвестицій в ці роки становив відповідно 65,3 грн та 65,5 грн. Таке зниження даного показника у 2011 році зумовлене тим, що темпи нарощення капітальних інвестицій випереджали темпи зростання товарообороту підприємств торгівлі (29,3% проти 13%). Дана тенденція стосовно показника товарообороту на 1 грн інвестицій збереглася і в 2012 році, але через стабільність обсягів реалізації та обсягів капітальних вкладень (темпи зростання даних показників становили 1,9% та 1,7% відповідно).

Якщо порівняти динаміку цього показника на підприємствах торгівлі та підприємствах

Таблиця 2

Порівняння динаміки коефіцієнтів ефективності фінансування капітальних інвестицій підприємств торгівлі України та підприємств інших видів економічної діяльності за 2010–2013 роки

Показники	В середньому за рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Товарооборот на 1 грн капітальних інвестицій (віддача)				
- по підприємствах України в цілому у тому числі:	17,8	15,4	14,3	15,1
- по підприємствах торгівлі	74,7	65,3	65,5	72,0
- по підприємствах інших видів економічної діяльності	11,5	10,2	9,6	9,9
2. Фінансовий результат до оподаткування на 1 грн капітальних інвестицій				
- по підприємствах України в цілому у тому числі:	0,29	0,46	0,26	0,04
- по підприємствах торгівлі	0,79	0,89	0,39	-0,27
- по підприємствах інших видів економічної діяльності	0,23	0,41	0,25	0,07
3. Коефіцієнт рентабельності (збитковості) капітальних інвестицій				
- по підприємствах України в цілому у тому числі:	0,074	0,261	0,119	-0,085
- по підприємствах торгівлі	0,397	0,494	0,008	-0,592
- по підприємствах інших видів економічної діяльності	0,038	0,237	0,130	-0,039

Таблиця складена за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [6, с. 68, с. 291-292, с. 298-299; 7]

інших видів економічної діяльності, можна зробити висновок, що ці тенденції були майже однаковими як в цілому, так і по окремих періодах. У той же час звертає на себе увагу те, що абсолютне значення цього показника протягом всіх аналізованих років по підприємствах торгівлі було суттєво (у 6,5-7,3 рази) вищим, ніж по підприємствах інших видів економічної діяльності. Це означає, що за показником віддачі капітальних інвестицій підприємства торгівлі суттєво випереджають підприємства інших видів діяльності. Таку ситуацію можна пояснити тим, що підприємства інших видів діяльності здійснюють такі види інвестування, які мають більший термін окупності.

Аналіз динамічних змін значень показника фінансового результату до оподаткування на 1 грн капітальних інвестицій також показав зниження ефективності інвестування у торгівлі в зазначеному періоді. Зниження фінансового результату на 1 грн вкладень відбулося і по підприємствах інших видів діяльності, щоправда там не спостерігалася збитковість, оскільки сальдо прибутку від операційної діяльності було додатне.

В аналізованому періоді відбулося суттєве зниження коефіцієнта рентабельності (збитковості) капітальних інвестицій підприємств торгівлі. Так, з 0,397 у 2010 році даний показник знизився до -0,592 у 2013 році. Варто зауважити, що значення показників рентабельності інвестицій торговельних підприємств у 2010–2011 рр. суттєво перевищували відповідні значення по підприємствах інших видів діяльності. У 2010 році таке перевищення становило 10 разів, у 2011 році – 2 рази. Як і підприємства торгівлі, підприємства інших видів діяльності у 2013 році мали від'ємне значення показника рентабельності, оскільки мали збиток у даному періоді за підсумками здійснення фінансово-господарської діяльності.

Варто зазначити, що позитивні результати діяльності у 2013 р. демонструвала лише сфера роздрібної торгівлі, якій завдяки стійкому споживчому попиту вдалося забезпечити зростання товарообороту на 9,5% порівняно з 2012 р. Проте динаміка галузі протягом року поступово слабшала [8]. Такі негативні тенденції відбулися внаслідок того, що в цілому економіка України продовжила занурення у рецесію, яка розпочалася з другого півріччя 2012 р. і триває до цього часу.

Розглянемо аналогічні показники щодо ефективності здійснення капітальних інвестицій підприємств торгівлі України різних видів за 2010–2013 роки (табл. 3).

Наведені у таблиці дані свідчать про те, що коефіцієнт товарообороту на 1 грн капітальних інвестицій характеризувався зростанням по підприємствах, що здійснюють торгівлю автомобілями та роздрібну торгівлю. Так, його значення в торгівлі автомобілями зросло в аналізованому періоді з 87,6 грн до 110,8 грн, а в роздрібній торгівлі – з 35,4 грн до 54,6 грн. У системі оптових торговельних підприємств відбулося незначне зниження даного показника – з 10,3 грн до 9,3 грн. За абсолютним значенням віддачі капітальних інвестицій підприємства, що здійснюють торгівлю автомобілями суттєво випереджали оптові (у 12 разів у 2013 році) та роздрібні підприємства (у 2 рази).

Щодо показника фінансового результату до оподаткування на 1 грн інвестицій, то він за усіма видами торгівлі характеризувався негативною динамікою і від'ємним значенням на кінець 2013 року. Щоправда, у системі підприємств, що здійснюють торгівлю автотранспортними засобами, та оптових підприємств його значення було позитивним у 2010–2012 рр.

Динаміка коефіцієнта рентабельності за окремими видами торговельної діяльності складалася неоднозначно. Так, на підприємствах, що здійснюють оптову торгівлю, спостерігалося найбільше падіння цього показника у

Таблиця 3

Коефіцієнти ефективності фінансування капітальних інвестицій підприємств України різних видів торговельної діяльності за 2010–2013 роки

Показники	У середньому за рік			
	2010	2011	2012	2013
1. Товарооборот на 1 грн капітальних інвестицій (віддача) підприємств				
- що здійснюють торгівлю автомобілями	87,6	57,6	101,7	110,8
- оптової торгівлі	10,3	8,8	7,4	9,3
- роздрібної торгівлі	35,4	32,0	48,7	54,6
2. Фінансовий результат до оподаткування на 1 грн капітальних інвестицій підприємств				
- що здійснюють торгівлю автомобілями	0,43	0,63	1,14	-0,48
- оптової торгівлі	1,28	1,45	0,65	-0,15
- роздрібної торгівлі	-0,23	-0,31	-0,54	-0,53
3. Коефіцієнт рентабельності капітальних інвестицій підприємств				
- що здійснюють торгівлю автомобілями	-0,67	-0,60	0,50	-1,04
- оптової торгівлі	0,81	0,95	0,24	-0,51
- роздрібної торгівлі	-0,26	-0,08	-0,76	-0,73

Таблиця складена за даними Державної служби статистики України за відповідні роки [6, с. 68, с. 290-291, с. 298-299; 7]

2013 році – він знизився до -0,51 (у 2010 році його значення становило 0,81). У роздрібній торгівлі спостерігалося найбільше зниження цього показника у 2012 році (з -0,26 у 2010 році до -0,76 у 2012 році). У торгівлі автотранспортними засобами тенденція розвитку цього показника також була негативною. У 2013 році відбулося його падіння до значення -1,04 порівняно з -0,67 у 2010 році.

Виходячи з проведеного аналізу вважаємо, що підприємствам торгівлі варто зробити акцент на інноваційній складовій інвестиційної діяльності. Успішні інновації торговельних підприємств сприятимуть приваблению покупців, розширенню клієнтської бази, зростанню прибутку та зміцненню лояльності споживачів. Навпаки, без новаторських ідей підприємство ризикує врешті-решт втратити конкурентні переваги, оскільки не зможе надати клієнтам гідної унікальної пропозиції споживчої цінності, а основним фактором конкуренції для нього стане ціна на стандартні товари та послуги масового попиту [9]. Найактуальнішими напрямами капітального інвестування на підприємствах торгівлі мають стати інноваційні інвестиції в нерухомість, технічні та технологічні інноваційні інвестиції та інформаційні інвестиції [10, с. 61].

Висновки з дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Отже, проведене дослідження показало, що інвестиційна активність торгівлі в аналізованому періоді була в цілому недостатньою. З огляду на це, підприємствам торгівлі варто зробити акцент на активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, яка сприятиме збільшенню обсягів продажів, створенню сприятливого іміджу підприємства та удосконаленню торгово-технологічного процесу завдяки впровадженню технологічних інновацій. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі має стати надання практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності здійснення капітальних інвестицій з урахуванням їхньої інноваційної спрямованості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств : підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 780 с.
2. Ковалева А.М. Финансы фирмы : учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 416 с.
3. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : підручник для вузів / А.А. Мазаракі, Л.О. Лігоненко, Н.М. Ушакова ; за ред. проф. Н.М. Ушакової. – К. : «Хрещатик», 1999. – 800 с.
4. Фінанси підприємства : підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін. ; Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. – 5-те вид., перероб. та допов. – К. : КНЕУ, 2004. – 546 с.
5. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний збірник – 2014. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 498 с.
6. Діяльність суб'єктів господарювання : статистичний збірник – 2013. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 475 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua.
8. Формування моделі економічного розвитку України у післякризовому світі : аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2013. – 65 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua.
9. Аллен К. Продвижение новых технологий на рынок / К.Р. Аллен ; пер. с англ. Е.В. Ручкиной. – М. : БИНОМ. Лаб. знаний, 2007. – 455 с.
10. Омельянович Л.О. Інвестиції в торгівлю: стан і перспективи / Л.О. Омельянович, О.В. Гладкова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. : Економічні науки : наук. журнал. – Донецьк, 2013. – Вип. 3. – С. 54-64.

УДК 94(477):656.7

Горбань А.В.
кандидат історичних наук
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

ПОВОЄННА ВІДБУДОВА ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ УРСР
POST-WAR RECONSTRUCTION OF USSR'S AIR TRANSPORT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються умови, в яких відбувалася післявоєнна відбудова повітряного транспорту УРСР, розкриваються особливості модернізації галузі та з'ясовуються проблеми функціонування цивільної авіації у першому повоєнному десятилітті. Проведений аналіз обсягів вантажних та пасажирських перевезень повітряним транспортом. Розглянуто стан інфраструктури авіаційної галузі УРСР у післявоєнні роки.

Ключові слова: післявоєнна відбудова, повітряний транспорт, авіалінії, організація перевезень, інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуются условия, в которых проходило послевоенное восстановление воздушного транспорта УССР, раскрываются особенности модернизации отрасли и выясняются проблемы функционирования гражданской авиации в первом послевоенном десятилетии. Проведен анализ объемов грузовых и пассажирских перевозок воздушным транспортом. Рассмотрено состояние инфраструктуры авиационной отрасли УССР в послевоенные годы.

Ключевые слова: послевоенное восстановление, воздушный транспорт, авиалинии, организация перевозок, инфраструктура.

ANNOTATION

The terms under which the post-war restoration of air transport of Ukraine USSR have been researched in the article, the peculiar properties of modernization of the branch are discovered and the problems of civil aviation functioning in the first post-war decade are describe. The volume of freight and passenger transportation by air transport are analyzed. The infrastructure conditions of the USSRs aviation industry in the postwar years are discovered.

Keywords: post-war reconstruction, air transportation, airlines, transport organization, infrastructure.

Постановка проблеми. За роки війни транспортна мережа Української РСР зазнала величезних збитків. Її виключне місце у повсякденному функціонуванні та подальшому розвитку народного господарства вимагало найшвидшого відновлення внутрішнього та зовнішнього транспортного сполучення. У цьому контексті важливу роль відігравав і повітряний транспорт, від відновлення роботи якого залежала можливість швидкого вантажного та пасажирського сполучення між окремими районами республіки, найважливішими економічними і культурними центрами, доставка пошти та термінових вантажів. Дослідження процесу відбудови і розвитку повітряного транспорту в повоєнний час набуває актуальності не тільки з точки зору відтворення тодішнього стану галузі, а й використання досвіду в сучасних умовах.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема повоєнної відбудови повітряного транспорту у радянський період досліджувалася науковцями як складова усієї транспортної системи республіки. Уже у перші післявоєнні роки плани та хід відновлення авіаційного сполучення розглядаються у праці П. Зведенюка [1, с. 76]. Досягнення повітряного транспорту, зокрема проведення технічної реконструкції, нарощення пропускних та провізних можливостей цивільної авіації у перше повоєнне десятиліття, висвітлювалися у праці А. Захарова [2, с. 46]. Деякі аспекти розвитку повітряного транспорту (відкриття нових трас, відновлення роботи аеропортів) відображені у колективній праці «Региональные проблемы развития транспортной системы Украинской ССР» [3, с. 158]. Місце повітряного транспорту у транспортній системі УРСР висвітлює Ю. Цвєтов [4, с. 148]. Загальною особливістю цих та інших розвідок є відсутність об'єктивної оцінки діяльності галузі, прагнення показати лише позитивні досягнення у розвитку галузі.

Мета статті: охарактеризувати стан повітряного транспорту в повоєнний період, проаналізувати хід відбудови галузі, відкриття нових авіаліній та організацію перевезень, показати труднощі та упущення в роботі цивільної авіації.

Виклад основного матеріалу. Ще до війни повітряний транспорт почав відігравати хоча і невелику щодо загального обсягу перевезень, але важливу роль у системі транспортних потоків республіки. Вже у 1920-х роках почали здійснюватися регулярні польоти пасажирських літаків на повітряних лініях України за маршрутами Харків–Полтава–Київ, Харків–Одеса, Харків–Курськ–Москва, Харків–Ростов. Діяла навіть міжнародна авіалінія Харків–Пехлеві (Іран). Працювали Харківський, Одеський та Київський аеровокзали [2, с. 46]. Набуло розвитку вітчизняне літакобудування. У 1937 р. обсяг авіаційних перевезень на лініях Українського управління цивільного повітряного флоту становив 1,9 млн тис. км. Протягом року було перевезено 19 тис. пасажирів, 772 тонн пошти та 885 тонн важливих господарських вантажів [2, с. 46; 7, с. 54].

Однак під час війни було зруйновано та знищено усі аеродроми, аеровокзали та злітно-посадкові смуги, технічні ангари та службові приміщення, що зумовлювало після закінчення бойових дій вжиття невідкладних заходів щодо їх відновлення [1, с. 76; 3, с. 6]. У відбудові повітряного транспорту виникали додаткові труднощі, пов'язані з тим, що з початком війни основна частина літаків та більшість льотно-підйомного та інженерно-технічного складу

цивільної авіації України переключилась на бойову роботу, багато підрозділів були перетворені у спеціальні військові авіаційні частини.

Складні завдання відбудови почали вирішуватися одразу після звільнення території України від окупантів. Вже у кінці 1944 р. в Україні діяли 11 республіканських та 37 внутрішньообласних кільцевих ліній протяжністю 20360 км. А до кінця 1945 р. була відновлена робота Київського, Харківського, Донецького, Ворошиловградського, Львівського аеропортів. Загальний обсяг перевезень повітряного транспорту у 1945 р. навіть перевищив довоєнний рівень на союзних повітряних лініях на 31%, а на місцевих – враховуючи значні руйнування на залізничних та шосейних шляхах, навіть на 85% [2, с. 46; 4 с. 149].

Однак відновлені авіалінії працювали не регулярно. Так, у Ворошиловградському аеропорту планувалося сполучення на лінії Ворошиловград–Сімферополь, Ворошиловград–Адлер здійснювати з липня до кінця 1945 р. через день, проте цей графік витримувався лише один місяць. Діяла заборона спрямовувати транзитних пасажирів та вантажі в усі напрямки, якщо їх пропускна здатність була обмежена. Через чисельні недоліки в організації роботи відділів перевезень, частина літаків вилітала з неповним комерційним завантаженням. Значним недоліком була відсутність автобусів для доставки пасажирів в аеропорт та з аеропорту. Часто в аеропортах не було навіть чергового, який мав зустрічати та проводжати пасажирів. Як вказувалось у багатьох звітах, «пасажири ходять по аеропорту та шукають літак, потрапляючи інколи не на свій, а на зовсім інший» [5, с. 26; 6, с. 499].

Незважаючи на ці та багато інших подібних труднощів, перевезення пасажирів повітряним транспортом на кінець 1940-х років зросли вже у 7 разів порівняно з 1940 роком [6, с. 490]. У той же час авіаційний транспорт навіть на початок 1950 р. не зумів досягти виконання намічених планів по вантажних та пасажирських перевезеннях. У 1950 р. авіалінії забезпечили пасажирські, вантажні та поштові перевезення в загальному обсязі лише 91,7% від плану [5, с. 28; 8, с. 30]. Проте навіть у складних матеріально-технічних умовах належна організація та грамотне керівництво більшості авіапідприємств давало змогу значно поліпшити результати роботи. Про це свідчить досвід роботи Кіровоградського аеропорту. У тому ж році по пасажирських перевезеннях план ним було виконано на 219%, по вантажних – на 148,4%. Залученню пасажирів почала сприяти і реклама, яка була розміщена у місті у вигляді 10 спеціальних рекламних гарно оформлених щитів, розміщених у людних громадських місцях, готелях, вокзалах, поштамті, на перехрестях доріг і навіть на в'їздах до міста [5, с. 26]. Чисельні відгуки громадян свідчили, що широка рекламна робота реально сприяла зростанню пасажирських перевезень.

Однак подібна практика була скоріше винятком. Так, згідно зі звітом начальника Запорізького аеропорту за 1950 р., виробничий план в цілому було виконано лише на 88,2%, у тому числі по вантажних перевезеннях – на 96,1%, а по пасажирських – на 66%. Такий невтішний стан справ пояснювався багатьма причинами. Серед яких були не лише ті, які лежали у площині незадовільної організації, а й більш суттєві. Так, на міжобласних авіалініях налагодженість регулярного руху була обумовлена насамперед тим, що місцеві авіазагони не мали достатньої кількості літаків для перевезення пасажирів та вантажів. Ті ж, що були, надавалися у першу чергу до послуг санітарної авіації. Крім того, при плануванні обсягів перевезень не враховувалося те, що у період весняно-літньої навігації більша частина літаків використовувалася для потреб сільського господарства, виконуючи підживлення, обприскування посівів проти шкідників та інші види робіт, пов'язані із застосуванням спецзасобів у сільському господарстві. На базі лишалася невелика кількість літаків, які не могли належно забезпечувати регулярні перевезення [5, с. 6]. Подібна ситуація була характерна в цілому для всього повітряного транспорту республіки.

На початку 1950-х рр. Українське управління цивільного повітряного флоту мало у своєму складі 4 транспортні авіазагони, 15 загонів спецзастосування та 10 аеропортів [7, с. 43]. Протягом цього десятиріччя, хоч і поволі, парк цивільної авіації України постійно поповнювався новими літаками, оснащеними більш сучасними радіотехнічними приладами, які забезпечували більш високу безпеку польотів [9, с. 1].

Уже на середину 1950-х років більшість обласних центрів УРСР отримали достатньо стійке авіасполучення з найважливішими центрами країни. Авіапошта обслуговувала не лише всі обласні центри, а й понад 50% районних центрів. Поліпшенню транспортних зв'язків обласних центрів з районними сприяв розвиток місцевих внутрішньо-обласних повітряних ліній [6, с. 3]. У цей період в Україні навіть була відкрита перша в СРСР регулярна пасажирська вертолітна лінія Сімферополь–Ялта [2, с. 42]. Вертольоти літали також до Судака, Феодосії. Вертолітні лінії з'явилися і у Прикарпатті.

Протягом 1950-х років були відкриті нові повітряні траси, які з'єднували міста України з іншими республіками. Так, у 1951–1952 рр. почалися регулярні пасажирські перевезення на повітряних лініях: Київ-Свердловськ, Київ-Миколаїв, Одеса-Мінеральні Води, Одеса-Донецьк-Ростов та інші. Крім того, через Україну почали функціонувати міжнародні повітряні магістралі в Болгарію, Угорщину, Румунію, Чехословаччину та інші країни [6, с. 203]. На 1958 р. міжнародним став вже цілий ряд українських аеропортів – Бориспільський,

Одеський, Київський, Львівський [2, с. 42]. У 1950-ті рр. суттєво збільшилася і кількість аеропортів, що приймали і випускали літаки в складних метеорологічних умовах. У 1957 році вперше відкрився й регулярний пасажирський нічний рух.

Наприкінці 1950-х рр. увага до розвитку повітряного транспорту зросла ще більше. Як зазначав начальник Українського територіального управління цивільного повітряного флоту П. Бебешко, у 1959 р. на основі постанови Ради Міністрів УРСР від 30 січня 1959 р. обласними та районними радами були виділені кошти на будівництво та благоустрій аеродромів та розвиток наземної інфраструктури місцевих повітряних ліній. Уже протягом першого року було здійснено робіт на суму понад 7,4 млн крб. За рахунок цих коштів було, зокрема, розпочато будівництво аеровокзалів у аеропортах Полтава, Станіслав, Тернопіль, Суми, Чернігів, Вінниця [8, с. 40].

У 1958 р. порівняно з 1950 р. вантажообіг повітряного флоту зріс у 3,3 рази, а перевезення пасажирів – у 3,5 рази [8, с. 203]. Повітряний флот республіки здійснив понад 100 тис. налітаних годин, з них 47 тис. год. – по перевезенню пасажирів, 43 тис. год. – вантажів, 10 тис. год. – пошти [4, с. 1].

Усе більше зростало значення авіації при перевезенні пасажирів на далекі відстані. У ці роки саме на повітряному транспорті були забезпечені найвищі темпи зростання перевізної роботи як з відправлення пасажирів, так і пасажирообороту. У кінці 1950-х рр. щороку послугами повітряного флоту користувалось понад 1,5 млн осіб [9, с. 1]. Інтенсивне освоєння далеких маршрутів стало основним чинником швидкого зростання значення авіації в задоволенні усе зростаючих потреб у пасажирських перевезеннях.

Висновки. З'ясовано, що у перші повоєнні роки цивільний повітряний флот республіки перевозив головним чином пошту та термінові вантажі. Проте невдовзі повітряному транспорту вдалося достатньо швидкими темпами відновити не лише загальні обсяги перевезень, які здійснювалися у довоєнний період, але і суттєво збільшити обсяги пасажирських перевезень. Запрацювали відновлені аеродроми, велося будівництво нових злітно-посадкових смуг, встановлювалося регулярне повітряне сполучення між обласними центрами та віддаленими регіонами. Були забезпечені високі темпи зростання обсягів робіт з обслуговування потреб сільського господарства та безперебійної роботи санітарної авіації. У той же час для роботи повітряного транспорту у перше повоєнне десятиліття були характерні й такі недоліки, як нерегулярна робота авіаліній, низькі обсяги пасажирських перевезень, необлаштованість наземного господарства, що, однак, мало під собою об'єктивні причини, пов'язані із великими руйнуваннями і збитками, нанесеними під час війни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зведенюк П. Транспорт України в новій п'ятирічці. – К. : Укрполітвидав, 1947. – 76 с.
2. Захаров А. Г. Транспорт України. – К. : Знання, 1974. – 46 с.
3. Региональные проблемы развития транспортной системы Украинской ССР / Отв. ред. Н.Е. Гончаров. – М. : Интитут комплексны танспортных проблем, 1988. – 158 с.
4. Цветов Ю.М. Транспортная система Украинской ССР и координация работы различных видов транспорта. – К. : Знание, 1974. – 148 с.
5. Центральний державний архів вищих органів влади та управління України (далі – ЦДАВО). – Ф. 184. Українське управління цивільної авіації Міністерства цивільної авіації СРСР. – Оп. 2. – Спр. 154. Объяснительные записки, анализы работы аэропортов УУГВФ за 1950 г. (1950). – С. 6, 26.
6. Розвиток народного господарства Української РСР 1917–1967 : В 2-х т. – Т. 2. Завершення будівництва соціалізму та перехід до комунізму (1938–1967 рр.). – К. : Наукова думка, 1967. – 499 с.
7. ЦДАВО. – Ф. 184. Українське управління цивільної авіації Міністерства цивільної авіації СРСР. – Оп. 2. – Спр. 171. Объяснительные записки к годовому отчету УУГВФ за 1950 г. по основной деятельности (1950). – С. 43, 54, 69, 98.
8. ЦДАВО. – Ф. 184. Українське управління цивільної авіації Міністерства цивільної авіації СРСР. – Оп. 2. – Спр. 541. Информации о ходе строительства и реконструкции аэропортов ГВФ УССР (1960). – С. 10-15, 34-40.
9. ЦДАВО. – Ф. 184. Українське управління цивільної авіації Міністерства цивільної авіації СРСР. – Оп. 2. Спр. 545. Отчет о работе воздушных линий Украинского территориального Управления ГВФ за 1960 г. (1960). – С. 1.

УДК 339.137.2:334.176

Брижань І.А.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Городенська А.О.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГОВИТРАТ В СОБІВАРТОСТІ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

REDUCTION OF ENERGY CONSUPTION IN COSTS AS THE WAY OF ENSURING PRODUCT COMPETITIVENESS IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлюється проблема великої частки енергозатрат у собівартості продукції вітчизняних промислових підприємств у порівнянні з рівнем енергозатрат інших країн, обґрунтовується необхідність змін в цьому напрямі у зв'язку з необхідністю підвищення конкурентоздатності в умовах євроінтеграції України. Надано практичні рекомендації щодо напрямів стимулювання промислових підприємств до зниження рівня енерговитрат в собівартості продукції.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, ціна, собівартість, енерговитрати, промислові підприємства, євроінтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье освещается проблема большой доли энергозатрат в себестоимости продукции отечественных промышленных предприятий по сравнению с уровнем энергозатрат других стран, обосновывается необходимость изменений в этом направлении в связи с необходимостью повышения конкурентоспособности в условиях интенсивной евроинтеграции Украины. Даны практические рекомендации по направлениям стимулирования промышленных предприятий к снижению уровня энергозатрат в себестоимости продукции.

Ключевые слова: конкурентоспособность продукции, цена, себестоимость, энергозатраты, промышленные предприятия, евроинтеграция.

ANNOTATION

The article highlights the problem of a large share of energy consumption in costs of domestic industrial enterprises compared with the rate of energy consumption in other countries; it justifies the need for change in this area due to increasing competitiveness in terms of European integration.The authors give practical recommendations on ways of stimulating industrial enterprices to reduce energy consumption in the cost of production.

Keywords: product competitiveness, price, cost, energy consumption, industrial enterprises, European integration.

Постановка проблеми. На даному етапі Україна обрала новий шлях розвитку, а саме шлях інтенсивної євроінтеграції. Партнерські відносини між Україною та Європейським Союзом вимагають від промислових підприємств та держави в цілому розроблення та реалізації такої політики, яка б забезпечувала конкурентоздатність продукції українських товаровиробників як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках. У зв'язку з цим особливо актуальним є дослідження напрямів стимулювання підприємств до зменшення частки енергозатрат в собівартості продукції як ефективного напряму зменшення кінцевої ціни товару для забезпечення успішної конкурентної боротьби за споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням та вдосконаленням організаційно-економічного механізму енергозбереження промислових підприємств займався вітчизняний науковець В.В. Джеджула [1]; вирішенню теоретико-методологічних і прикладних проблем формування системи забезпечення енергоефективності у промисловості в умовах ресурсних обмежень присвячені роботи В.В. Микитенко [2]; дослідження особливостей сучасного стану енергоспоживання промислових підприємств висвітлено в працях економіста О.М. Кітченко [3]; розглядом аспектів формування стратегії підвищення енергоефективності промисловості підприємства та регіону займалися такі вчені, як М.В. Афанасьєв та Т.І. Салашенко [4].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість теоретичних напрацювань з теми дослідження, слід зазначити, що сьогодні є ще ряд проблем, які розглянуті в неповній мірі. Зокрема, невирішеними залишаються питання щодо розроблення практичних рекомендацій по активізації діяльності промислових підприємств в напрямку енергоефективності.

Мета статті полягає у обґрунтуванні необхідності зниження енергозатрат у собівартості продукції вітчизняних підприємств в умовах євроінтеграції, виявленні оптимальних шляхів стимулювання товаровиробників до зниження енергомісткості продукції задля забезпечення енергоефективності виробництва промислових підприємств України й, відповідно, підвищення конкурентоспроможності їх продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної митної служби, за підсумком 2014 р. Євросоюз став головним торговельним партнером України як за експортом, так і за імпортом товарів. Частка загального товарообороту з країнами Євросоюзу досягла 35,5% [5]. При таких умовах особливу увагу необхідно звернути на конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств на власних та іноземних ринках, адже, як відомо, від випуску конкурентоздатної продукції залежить ефективність національної економіки в цілому.

Конкурентоспроможність продукції – це її переваги на ринку, що забезпечуються привабливими для споживача властивостями порівняно з низькою ціною та експлуатаційними витратами, оптимальним поєднанням параметрів «ціна – якість», а також відмінністю в кращу сторону її основних характеристик від характеристик аналогічних товарів [6]. При оцінці конкурентоздатності продукції необхідно спиратися на комплекс властивостей, що приваблюють споживача. До таких властивостей слід віднести якість, технічний рівень, дизайн, ціну тощо. Тому у конкурентній боротьбі за споживача поряд з необхідністю технічної реконструкції, впровадженням європейських стандартів контролю якості, розробкою нових видів продуктів актуальним стає зниження собівартості продукції, яка прямо впливає на кінцеву ціну товару, а саме ціна в умовах кризи сьогодення виступає вирішальним критерієм відбору для вітчизняного споживача. В сьогоднішніх умовах, коли значно підвищуються ціни на всі види енергоресурсів, особливу увагу варто звернути на зменшення собівартості товарів у першу чергу за рахунок економії палива та електроенергії, що дасть змогу кожному підприємству зменшити свої витрати і, відповідно, ціну, адже проблема високої енергоємності продукції підприємств є актуальною вже не тільки на мікрорівні, а сягнула вже до проблеми загальнодержавного рівня.

З точки зору споживання первинної енергії Україна займає 20-ту позицію у світі – споживши 118 млн. т енергії у нафтовому еквіваленті (н. е.) в 2010 р. – в той час як українська економіка займає лише 40-е місце з точки зору загального розміру [7]. Споживання первинних паливно-енергетичних ресурсів на одиницю ВВП в Україні є значно вищим, ніж у розвинутих країнах світу, – у 3,7 рази вищим, ніж у країнах ЄС – 27, у 2,9 рази – ніж у сусідній Польщі, в 1,4 раз – ніж у Росії. Дуже високою залишається енергетична складова в собівартості деяких видів промислової продукції. Водночас забезпеченість власними енергоресурсами складає менше 50%, що відносить енергоефективність до ключових проблем економічної безпеки [8].

Високий рівень енергоефективності України пояснюється наступними чинниками:

- недосконала структура промислового виробництва зі значною питомою вагою застарілих енерговитратних технологій;
- високий рівень фізичного та морального зношування основних виробничих фондів промислових підприємств;
- значні втрати енергоресурсів;
- низький рівень впровадження енергоефективних технологій та використання альтернативних джерел енергії, насамперед через обмеженість коштів як на промислових підприємствах, так і в бюджетній сфері;
- недосконалість правової та законодавчої баз щодо стимулювання впровадження інноваційних енергоефективних технологій.

Розуміючи критичність даної ситуації, уряд України вже неодноразово робить спроби щодо запровадження заходів, направлених на стимулювання промисловості до економії енергії та палива. Яскравим прикладом того є оновлена Державна цільова програма енергоефективності на 2010–2015 рр., мета якої – знизити на 20% енергоємність ВВП порівняно з 2008 р. [9]. Основними пунктами даної програми стали:

1) запровадження обов'язкового обліку усіх видів енергії;
2) обов'язкове енергетичне маркування імпортної та вітчизняної продукції, яка передбачає споживання енергії;
3) введення державної експертизи ефективного енергетичного користування та обов'язкового енергетичного аудиту для окремих категорій підприємств;
4) введення принципу обов'язкового енергетичного менеджменту на всіх підприємствах, які споживають понад 5 тис. т умовного палива на рік.

Але попри всі зусилля виробництво на українських підприємствах характеризується високим рівнем енергомісткості. Як вже зазначалось, одним із основних чинників того досі залишаються застарілі енерговитратні технології, устаткування і прилади. Тому найважливіша задача сьогодні – це поступова модернізація виробництва, заснована на новітніх технологіях і процесах, що пропонують істотні можливості економії енергії. Але в цьому випадку постає проблема нестачі коштів для здійснення даної реконструкції. Навіть великі підприємства, які ще донедавна мали на власному балансі значні фінансові активи та могли б дозволити собі дану реконструкцію, на даному етапі дотримуються режиму економії.

На наш погляд, вирішенням даної проблеми є розроблення та реалізація ефективної політики уряду, яка б була спрямована на створення сприятливих умов для підприємств, що успішно реалізовують проекти зеленої модернізації – проекти, спрямовані на ресурсо- та енергозбереження, впровадження технологій замкнутого циклу, охорону навколишнього середовища, повторну переробку відходів і т. п. На жаль, на сьогодні в Україні ще не ство-

рені такі умови, більшість нормативно-правових актів не працює. Зокрема, Законом України «Про охорону навколишнього середовища» ст. 48 передбачено стимулювання підприємств у сфері ресурсозбереження, а саме:

- надання пільг при оподаткуванні підприємств, установ, організацій та громадян у разі реалізації ними заходів щодо раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища, при переході на маловідходні та ресурсо- і енергозберігаючі технології, організації виробництва і впровадженні очисного обладнання і устаткування для утилізації та знешкодження відходів, а також приладів контролю за станом навколишнього природного середовища та джерелами викидів і скидів забруднюючих речовин, виконанні інших заходів, спрямованих на поліпшення охорони навколишнього природного середовища;
- надання на пільгових умовах короткострокових і довгострокових позик для реалізації заходів щодо забезпечення раціонального використання природних ресурсів і охорони навколишнього середовища;
- встановлення підвищених норм амортизації основних виробничих природоохоронних фондів;
- звільнення від оподаткування фондів охорони навколишнього природного середовища;
- передача частини коштів фондів охорони навколишнього природного середовища на договірних умовах підприємствам, установам, організаціям і громадянам на заходи з гарантованого зниження викидів і скидів забруднюючих речовин і зменшення шкідливих фізичних, хімічних і біологічних впливів на стан навколишнього природного середовища, на розвиток екологічно безпечних технологій та виробництв;
- надання можливості отримання природних ресурсів під заставу.

Але, на жаль, ні на національному, ні на регіональному рівні жоден з перелічених пунктів Закону не працює, немає реального механізму стимулювання суб'єктів господарювання. Немало промислових підприємств перераховують екологічний податок, реалізують заходи, однак механізму повернення податку на реалізацію ресурсо- та енергозберігаючих технологій не існує, тому що до сих пір не розроблені підзаконні акти, що мали б регулювати виконання цих положень закону.

Крім того, для стимулювання підприємств до реалізації ними заходів по підвищенню рівня використання всіх видів ресурсів та задля впровадження енергозберігаючих технологій доцільно було б організувати проведення регіональних конкурсів для промислових підприємств по впровадженню невеликих проектів, спрямованих на «зелену» модернізацію, що передбачали б конкурентну боротьбу суб'єктів господарювання за перемогу. При цьому критеріями відбору підприємств-переможців може стати система показників ефективності виробництва з огляду на забезпечення зниження рівня ресурсовитратності виробництва. Підприємство-переможець на вигідних умовах має отримувати гранд на модернізацію виробництва та впровадження нових технологій, або фінансування з фонду підтримки підприємства на пільгових умовах.

У випадку проведення таких конкурсів може бути отриманий подвійний позитивний ефект, адже, з однієї сторони, підприємство-переможець матиме змогу вдосконалити власне виробництво, використавши отриманий за перемогу гранд на проведення модернізації виробництва та впровадження новітніх енергозберігаючих технологій, а з іншої – кожне підприємство-учасник в погоні за перемогою намагатиметься максимізувати ефективність власної діяльності, що передбачає збільшення продуктивності праці персоналу підприємства, більш якісну організацію та контроль на всіх етапах виробництва й, відповідно, економне використання ресурсів у процесі виробництва, в тому числі й енергоресурсів. Тобто, прийнявши участь у даному проекті, промислові підприємства з метою підвищення рентабельності виробництва будуть намагатися зменшити собівартість продукції, що надасть можливість забезпечити підвищення рівня конкурентоспроможності його продукції, а переможці, крім того, здійснять модернізацію виробництва, що відразу вирішить низку важливих завдань – збільшення ефективності виробництва, економія дорогих енергоресурсів, зменшення викидів в атмосферу, підвищення безпеки обладнання і праці. В масштабах країни це забезпечить покращення загального енергобалансу, підвищення енергобезпеки й поліпшення екології.

Кошти на організацію програми таких конкурсів доцільно було б отримати шляхом залучення країн донорських проектів Європейського Союзу. Прикладом такого підходу є реалізація в Україні міжнародного проекту GIZ по сприянню сертифікації підприємств за міжнародним стандартом ISO 50001. На даний момент в Україні сертифіковано в цілому до 10 підприємств, при цьому два з них були сертифіковані силами проекту GIZ. Завдяки технічній і фінансовій підтримці міжнародної програми в Україні був сертифікований виробник електротехнічного фарфору – ТОВ «СЗВІ». Виробництво електротехнічного фарфору на цьому підприємстві є енергоємним: 50% собівартості припадає на енерговитрати. В результаті реалізації проекту на ТОВ «СЗВІ» заплановано зниження енергоємності продукції на 5% за рахунок покращення системи енергетичного моніторингу, розроблення специфічної для виробництва методики і впровадження системи обізнаності співробітників. Результатом впровадження таких заходів є економічний ефект

у вигляді зниження собівартості продукції на 3%, сертифікація продукції за міжнародними стандартами і вихід продукції на новий рівень якості та, відповідно, підвищення конкурентоспроможності [10].

Висновки. На сьогоднішній день актуальним залишається питання підвищення конкурентоздатності продукції української промисловості. Вирішення даної проблеми є необхідним у зв'язку з інтеграцією України до Європейського Союзу й, відповідно, розширенням конкурентного ринку для вітчизняних підприємств. В цьому ракурсі доцільно зосередитися на зниженні ціни продукції шляхом зменшення частки енерговитрат у її собівартості. Для більш активної реалізації промисловими підприємствами проектів із підвищення енергоефективності виробництва необхідним є оптимізація законодавства, яке б регулювало проведення урядом заходів щодо заохочення підприємств до енергозбереження та ведення енергоефективної політики; проведення регіональних конкурсів для промислових підприємств з метою покращення показників ефективності виробництва й, відповідно, технічної реконструкції виробництва для підприємства-переможця. Даний підхід є ефективним засобом вирішення проблеми забезпечення конкурентоспроможності товарів в умовах розширення конкурентного ринку та стане фундаментальним початком для виведення української продукції на більш якісний рівень, адже чим менші в собівартості продукції витрати на енергоресурси, тим більш конкурентоспроможним є саме виробництво, відповідно, тим більше у країни шансів прискорити своє економічне зростання на національному та міжнародному рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.khnu.km.ua/root/res/2-21-4-10.pdf.
2. Микитенко В.В. Формування системи забезпечення ефективного використання енергоресурсів у промисловості : дис. … д. е. н. : спец. 08.00.03 / В.В. Микитенко ; НАН України. – К., 2007.
3. Кітченко О.М. Оцінювання та використання потенціалу енергозбереження промислових підприємств : дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.04 / О.М. Кітченко ; Нац. техн. ун-т «Харк. політехн. ін-т». – Х., 2012. – 229 с.
4. Афанасьєв М.В., Салашенко Т.І. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону: теоретико-методичні аспекти формування : [монографія] / М.В. Афанасьєв, Т.І. Салашенко. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 284 с.
5. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/ms/.
6. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства [навч. посіб.] / М.Г. Саєнко. – Тернопіль : Економічна думка, 2006.– 390 с.
7. Рейтинг енергоефективності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://77.88.254.179/uk/ratings/2013/sectors/.
8. Брижань І.А. Управління розвитком промисловості в умовах циклічності економіки: екологічно-орієнтований аспект : [монографія] / І.А. Брижань ; ТОВ «УПТС». – Полтава, 2014. – 396 с.
9. Закон України «Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми енергоефективності на 2010–2015 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1446-2008-%D1%80.
10. Сертификация предприятия по международному стандарту ISO 50001: успіх проекта по энергоэффективности и возможность дальнейшей модернизации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://eeii.org.ua/page/news/30-01-2014/ru/.

УДК 330.341

Городня Т.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії

Пилипців М.І.
аспірант кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

MANAGING INNOVATIVE ENTERPRISE DEVELOPMENT USING COMPONENTS OF INNOVATION

АНОТАЦІЯ

Проведено аналіз досліджень інноваційної діяльності; розглянуто важливість активізації інноваційної діяльності; охарактеризовано управління інноваційним розвитком; досліджено інноваційній потенціал підприємства; проведено аналіз інноваційної діяльності підприємства; розрахована ризикованість інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновації, діагностика, інноваційний потенціал, інноваційний розвиток, структура, показники, ризик інноваційної діяльності.

АННОТАЦИЯ

Проведен анализ исследований инновационной деятельности; рассмотрена важность активизации инновационной деятельности; охарактеризовано управление инновационным развитием; исследован инновационный потенциал предприятия; проведен анализ инновационной деятельности предприятия; рассчитана рискованность инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, диагностика, инновационный потенциал, инновационное развитие, структура, показатели, риск инновационной деятельности.

ANNOTATION

The analysis of researches of innovative activity is conducted; considered importance of activation of innovative activity; described management innovative development; investigational to innovative potential of enterprise; the analysis of innovative activity of enterprise is conducted; risk of innovative activity is expected.

Keywords: innovations, diagnostics, innovative potential, innovative development, structure, indexes, risk of innovative activity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі одним із перспективних шляхів економічного зростання підприємств є їхній інноваційний розвиток. Впровадження та застосування інновацій у діяльності підприємства сприяють активізації інвестиційного процесу, впровадженню нових технологій, використанню передового зарубіжного досвіду, розвитку виробничої, торговельної, комерційної та іншої діяльності та надають вагоме місце у ринковій частці ведення бізнесу. Інноваційна діяльність є однією із основних складових процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вибору інноваційного розвитку підприємств присвячено багато наукових праць, у яких досліджуються етапи та методи впровадження інноваційного розвитку, який у свою чергу впливає на процеси, пов'язані з розвитком усієї держави, а також окремих її регіонів, галузей та підприємств. Питання ролі інновацій в економічній системі, дослідження проблем інноваційного розвитку економіки посіли одне із провідних місць у дослідженнях вітчизняних та зарубіжних економістів і учених. До них передусім належать праці Й. Шумпетера, Б. Твіста, Б. Санто, П. Друкера, Ф. Ніксона, Г. Менша, К. Найта, В. Александрової, А. Пригожина, А. Гальчинського, Б.А. Райзберга, Л.Ш. Лозовського.

У науковий лексикон термін інновації уперше ввів Й. Шумпетер, що в буквальному перекладі означає «втілення наукового відкриття, технічного винаходу в новій технології або новому виді виробу».

А.В. Гриньов вважав, що новацію варто розглядати як певне ціле, неділиме, однорідне і тотожне самому собі протягом усього життєвого циклу нововведення [2].

Н. Чухрай та Р. Патора виділяють такі трактування поняття «інновація» [3]: інновація – мистецтво надання ресурсам нових можливостей для створення цінностей; інновація – це зміна у процесах (старі товари виготовляються новими способами); інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності або в новому підході до соціальних послуг.

Отже, можна запропонувати таке визначення поняття «інновації»: це інструмент зміни матерії, визначений у часі, просторі і задіяних ресурсах, який не використовувався раніше до цього моменту в заданому просторовому вимірі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується озна-

чена стаття, складається із дослідження щодо управління інноваційним розвитком підприємства шляхом впровадження інновацій у його діяльність та дослідження можливого ступеня ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки активна інноваційна діяльність підприємств дедалі більше визначає успіх підприємницької діяльності у сфері нововведень. Нові ідеї та продукти, нові технології й організаційні рішення виводять підприємства із кризових ситуацій і гарантують їм фінансову стабільність. На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV 04.07.2002 зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України, інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [1].

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний розвиток і звідси оптимальний та ефективний інноваційний потенціал. Поняття «потенціал» означає здатність і готовність будь-якої організації реалізовувати інноваційні процеси.

Інноваційний потенціал підприємства – це сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються у процесі здійснення інноваційної діяльності [2]. Він містить усі ресурси, що можуть дати змогу досягти конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій.

Інноваційний розвиток підприємства, на нашу думку – це вміле та оптимальне використання принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції, використання прогресивних організаційних і управлінських рішень в інноваційній діяльності.

На сьогодні впровадження інновацій в діяльність підприємства є можливим при використанні сценарного підходу, що враховує фінансові можливості та поточний техніко-технологічний рівень виробництва. Варто розрізняти такі сценарії інноваційного розвитку: 1) сценарій заснований на реалізації заходів, спрямованих на модернізацію техніки і технологій, тобто техніко-технологічний розвиток без суттєвих інвестицій; 2) сценарій передбачає разом із заходами, передбаченими за першим варіантом, залучення значних інвестицій в технічне переозброєння виробництва; 3) сценарій передбачає широкомасштабне технічне переозброєння і реалізацію заходів щодо інноваційно-орієнтованого розвитку ресурсного потенціалу підприємства.

Перший сценарій розвитку передбачає розробку і впровадження у виробництво винаходів і раціоналізаторських пропозицій, розроблених співробітниками підприємства; розширення асортименту обладнання, що випускається; розробку і реалізацію ефективної політики в області забезпечення якості продукції; підвищення рівня інтелектуальних ресурсів; використання ресурсо- і енергозберігаючих технологій. Другий сценарій розвитку підприємств передбачає: скорочення виробничих витрат за рахунок впровадження передових технологій, впровадження автоматизованих систем управління матеріальними і ресурсопотоками, переробки і використання відходів виробництва; організацію виробництва нових видів інноваційної продукції. Реалізація третього сценарію передбачає: залучення зовнішніх і консолідацію внутрішніх фінансових та інвестиційних ресурсів для реалізації комплексної програми модернізації і реконструкції виробництва; формування компенсаційного механізму на основі принципу стратегічного ресурсно-інноваційного заміщення; удосконалення кадрового забезпечення виробництва на основі розвитку і нарощування інтелектуальних ресурсів підприємства.

Створення ефективної системи впровадження інновацій на підприємстві повинно ґрунтуватись на дослідженні елементів та складових з допомогою яких можна втілити інноваційні ідеї та рішення. Тому проведемо дослідження управління інноваційним розвитком з використанням складових інноваційної діяльності окремого підприємства – ТОВ «Агат косметика», що спеціалізується на косметичних засобах.

Так, технологічний процес виготовлення продукції ТОВ «Агат косметика» складається із багатьох етапів. Інноваційність підприємства

Таблиця 1

Складові інноваційної діяльності ТОВ «Агат косметика» за 2010–2014 роки

Складові інноваційної діяльності	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	середнє
Фінансова	0,251	0,007	0,267	0,262	0,335	0,224
Технологічна	0,007	0,1005	0,05	0,116	0,257	0,106
Інформаційна	0	0,198	0,177	0,23	0,48	0,217
Інвестиційна	0,35	0,05	0,156	0,34	0,336	0,246
Середнє значення	0,152	0,09	0,163	0,237	0,352	-

Джерело: розроблено авторами

полягає у впровадження нового, удосконаленого компонента продукції для якості і тривалості косметичних засобів.

Так, провівши оцінку інноваційної діяльності за найважливішими складовими, заносимо дані до таблиці.

І на основі табличних даних будуємо графік зміни складових інноваційної діяльності ТОВ «Агат косметика» за 2013 та 2014 рік (впровадження інновацій).

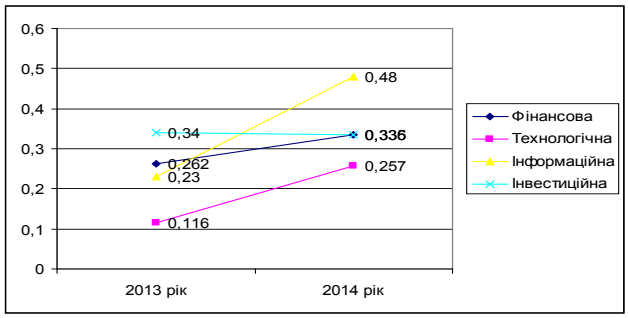


Рис. 1. Графік зміни складових інноваційної діяльності ТОВ «Агат косметика» за роки впровадження інновацій

На основі розрахунків бачимо, що інноваційна діяльність ТОВ «Агат косметика» щодо нового, удосконаленого компонента продукції за усіма складовими є найвищою у 2014 році, тобто виготовлення косметичної продукції є інноваційно доцільним.

Далі проведемо розрахунки щодо очікуваного рівня ризику (коефіцієнта ризику) інноваційного проекту ТОВ «Агат косметика» протягом періоду інноваційної діяльності, тобто 2013 і 2014 рр.

Загальну частоту виникнення втрат (загальні втрати) за даний період часу визначаємо як суму частот за областями ризику (табл. 2), поділену на кількість років, і заносимо в окремий стовпчик як величину загальних втрат.

Далі визначаємо розмір загальних втрат (В) і заносимо в окремий стовпчик таблиці.

Таблиця 2

Частота виникнення втрат в областях ризику інноваційного проекту

Рік	Область мінімального ризику	Область підвищеного ризику	Область критичного ризику	Область неприпустимого ризику	Загальні втрати
2013	0,35	0,20	0,20	0,05	0,80
2014	0,05	0,17	0,25	0,38	0,85

Визначимо, в якій області знаходяться показники ризику. Так, безризикова область інноваційного проекту (І) характеризується відсутністю будь-яких втрат при здійсненні інноваційної діяльності. Тут коефіцієнт ризику К = 0. Область мінімального ризику (ІІ) характеризується розмірами втрат, які не перевищують чистий прибуток. Тут коефіцієнт ризику коливається в межах [0–0,25]. Область підвищеного ризику (ІІІ) характеризується втратами, що не перевищують валовий дохід. Тут коефіцієнт ризику коливається в межах [0,25–0,50]. Область критичного ризику (IV) характеризується втратами, величина яких не перевищує виручки від реалізації продукції. Тут коефіцієнт ризику коливається в межах [0,5–0,75]. Область неприпустимого ризику (V) характеризується втратами, порівняними з розміром власних коштів підприємства, тобто можливе повне банкрутство. Тут коефіцієнт ризику коливається в межах [0,75–1,0]. Як бачимо з таблиці 2, втрати знаходяться в областях ризику ІІ–V.

Так, провівши дослідження, ми виявили, що у 2013 році очікуване значення ризику інноваційного проекту знаходилося в зоні підвищеного ризику (0,286<0,50), але могло коливатися між областями мінімального та критичного ризику, оскільки стандартне відхилення 0,23.

У 2014 році очікуване значення ризику знаходилося в зоні критичного ризику (0,56<0,75), але могло коливатися між областями підвищеного та неприпустимого ризику, оскільки стандартне відхилення 0,20.

Отже, дослідивши процес управління інноваційним розвитком підприємства з використанням певних складових інноваційної діяльності, ми показали усі складові інноваційної діяльності за п'ять років та проаналізували ступінь ризику інноваційного проекту. Ми побачили, що виробництво і застосування нового компоненту виробництва косметики є неризикованим та ефективним.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки. Механізм впровадження інновацій у діяльність підприємства складається із чітко виважених шляхів, конкретного економічного сценарію, детального дослідження за складовими інноваційної діяльності в розрізі певного періоду часу, а також обов'язкового проведення діагностики ймовірності ризику інноваційного впровадження в діяльність підприємства. Також формування методичних підходів оцінювання інноваційного розвитку підприємства з урахуванням ресурсної, технологічної та ринкової складових інноваційної діяльності буде сприяти реалізації ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства та забезпечить підприємству створення і виведення на ринок інноваційної конкурентоспроможної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi? nreg=40-15.
2. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12-17.
3. Чухрай Н.І. Товарна інноваційна політика : підручник / Н.І. Чухрай, Р.В. Патора. – К. : КОНДОР, 2006. – 398 с.

УДК 004.9:005.5:338.47

Гребенюк А.І.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Домаскіна М.А.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ

INFORMATION SECURITY MANAGEMENT SERVICE TRANSPORT BUSINESS ENTITIES

АНОТАЦІЯ

Зазначено складність сучасних соціально-економічних систем, для керування якими потрібне прийняття адекватних управлінських рішень; визначено основні аспекти прийняття управлінських рішень у складних сучасних ринкових умовах; підкреслено важливість ефективного керування транспортним обслуговуванням господарюючих суб'єктів, зокрема аграрних підприємств; розглянуто сучасні інформаційні системи транспортної логістики, зазначено їхні переваги та недоліки; запропоновано до впровадження на аграрних підприємствах системи GPS моніторингу та контролю, доведено необхідність та доцільність їхнього застосування.

Ключові слова: управлінське рішення, інформаційне забезпечення, інформаційні системи, транспортна логістика, системи моніторингу та контролю.

АННОТАЦИЯ

Отмечена сложность современных социально-экономических систем, для управления которыми требуется принятие адекватных управленческих решений; определены основные аспекты принятия управленческих решений в сложных современных рыночных условиях; подчеркнута важность эффективного управления транспортным обслуживанием хозяйствующих субъектов, в том числе аграрных предприятий; рассмотрены современные информационные системы транспортной логистики, указаны их преимущества и недостатки; предложены к внедрению на аграрных предприятиях системы GPS мониторинга и контроля, доказана необходимость и целесообразность их применения.

Ключевые слова: управленческое решение, информационное обеспечение, информационные системы, транспортная логистика, системы мониторинга и контроля.

ANNOTATION

The specified complexity of modern social and economic systems, which need to manage adequate decision making; The main aspects of management decisions in difficult current market conditions; stressed the importance of effective management of transportation services businesses, including agricultural enterprises; The modern transport logistics information systems, described their advantages and disadvantages; proposed for implementation in agricultural enterprises of GPS monitoring and control, the necessity and appropriateness of their application.

Keywords: management decisions, information, information systems, transport logistics, monitoring and control.

Постановка завдання. Будь-яке матеріальне виробництво пов'язане з переробкою вихідних ресурсів у кінцевий продукт. Оскільки місця виробництва і споживання ресурсів і продукції, як правило, не збігаються, то об'єктивно виникає необхідність переміщення у просторі значних обсягів вантажів, витрати на транспортування яких можуть істотно вплинути на зростання собівартості виробленої продукції та її конкурентоспроможність.

Радикальні реформи початку 90-х років минулого століття, що супроводжувалися практично повною відмовою держави від регулювання економічних процесів, призвели до деформації системи транспортного забезпечення суспільного виробництва і руйнування централізованої транспортної системи держави [1].

Разом з тим оцінка сучасних тенденцій розвитку господарюючих суб'єктів аграрної сфери свідчить про те, що роль транспортного обслуговування процесів функціонування сільськогосподарських товаровиробників зростає прямо пропорційно зростанню концентрації виробництва та його масштабів, а також рівню територіальної розпорошеності. Тому стає актуальним питання формування раціональної системи транспортного забезпечення, розв'язання проблеми мінімізації затрат на транспортування сільськогосподарських вантажів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та ефективності функціонування логістичних систем і розвитку транспортної логістики досліджувалися такими ученими, як Б. Анікін, Д. Бауерсокс, А. Гаджинський, О. Глогусь, Є. Голіков, А. Кальченко, Д. Клос, Є. Крикавський, Е. Мате, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Ніколайчук, М. Окландер, Ю. Пономарьова, О. Семененко, В. Сергєєв, І. Смирнов, В. Стаханов, И. Ташбаєв, Д. Тіскьє, В. Українцев, Н. Чухрай та ін.

Високо оцінюючи здобутки сучасних учених, вважаємо, що зазначені проблеми потребують подальшого розгляду. Зокрема, необхідно більше уваги приділити питанням інформаційного забезпечення управління транспортним забезпеченням. Це й обумовило **мету нашого дослідження.**

Виклад основного матеріалу. Соціально-економічні системи характеризуються великим набором факторів, що значно ускладнюють управління ними. Це: труднощі при визначенні початкових координат системи, які поглиблюються практичною неможливістю їх точного вимірювання, відсутність чіткої структури та

періодичності процесів; нерегулярність прояву властивостей; нерегулярність впливу зовнішніх факторів; складність чіткого визначення єдиного критерію функціонування; певна ймовірність зміни заданої мети руху системи; імовірнісний характер параметрів процесів; відсутність стаціонарності внутрішніх і зовнішніх характеристик процесів. Вплив цих факторів особливо посилюється в умовах нерегульованої або слабо регульованої економіки, коли умови функціонування систем можуть мінятися стохастично під неконтрольованим впливом «незримої руки ринку» [1].

У цілому управління можна визначити як функцію соціально-економічної системи, яка забезпечує напрям діяльності відповідно до плану, утримує в допустимих межах відхилення системи від заданих цілей.

Інтегральною частиною управління організацією будь-якого роду є прийняття рішень. У широкому сенсі це поняття включає підготовку рішення (планування), а у вузькому сенсі – це вибір альтернативи.

В межах перспективного планування приймаються основні рішення, потім у процесі поточного планування, організації, мотивації, координації, регулювання, змін планів – рішення у вузькому сенсі, хоча такий поділ є умовним.

Для прийняття управлінського рішення необхідна інформація, яка повинна бути об'єктивною і достатньою [2], а саме: цілі і завдання об'єкта управління; критерій діяльності і межі керованості об'єкта; стан об'єкта управління; механізм функціонування, закономірності та тенденції розвитку об'єкта управління; можливості зміни умов функціонування; альтернативні стратегії діяльності; можливі альтернативи управлінського рішення; наслідки реалізації альтернатив; механізм вибору кращої альтернативи.

У сучасній економічній літературі, присвяченій інформаційним аспектам управління та його інформатизації, пріоритет віддається інформаційним технологіям підтримки прийняття рішень.

Основним інструментом реалізації інформаційних технологій є інформаційні системи, які в загальному вигляді являють собою сукупність технічних і програмних засобів, інформаційного фонду, бази моделей і алгоритмів.

У загальному вигляді система інформаційного забезпечення представляється як інформаційна система, що реалізує функції збору і формування масивів вихідної інформації, обґрунтування перспективних параметрів та альтернативних варіантів розвитку керованої підсистеми, проведення планових розрахунків на основі апробованих методик і використання комплексу економіко-математичних моделей, генерації планових документів, що забезпечують необхідний рівень ефективності та стійкості функціонування об'єкта планування [3].

Вихідна інформація формується у вигляді інформаційного фонду системи, що включає блок нормативно-довідкової інформації, блок інформації про стан зовнішнього середовища функціонування і прогнозованих тенденціях її зміни і блок облікової інформації, що характеризує стан керованої підсистеми та її елементів [3]. В якості модуля планових розрахунків виділяється блок, що містить сукупність алгоритмів вирішення окремих планових завдань і комплекс економіко-математичних моделей, що дозволяють як обґрунтувати параметри об'єкта планування, так і описувати процеси їх досягнення. Блок генерації планових документів дозволяє формувати як стандартні, так і нестандартні форми планів з необхідною користувачу деталізацією за елементами планування, по тимчасовому горизонту і по набору планових показників, що дозволяє довести планові завдання до всіх підрозділів і служб, аж до окремих працівників.

Більшість компаній, що надають послуги з впровадження та супроводження інформаційних систем будують свої рішення на базі «коробочних продуктів» (SAP R/3, BAAN, Oracle EBS, Парус, 1С), адаптуючи такі системи під потреби клієнта, що накладає на кінцевий продукт певні обмеження [1]. Як правило, в системах такого роду відсутня можливість зміни логіки і алгоритмів системи. Інформаційні системи даного типу розробляються на базі типових проектів з деяким ступенем адаптації до реальних умов функціонування того чи іншого господарюючого суб'єкта. Альтернативний підхід до створення та впровадження автоматизованих інформаційних систем полягає в орієнтації при створенні системи на реальні потреби замовника і його бажань. Це збільшує терміни розробки системи і витрати на розробку, але дозволяє сконструювати інформаційну систему, адаптовану до індивідуальних особливостей конкретного господарюючого суб'єкта.

У даний час на ринку програмного забезпечення існує низка фірм-розробників програм, що пропонують свою продукцію в цій області: «1С – Рарус» – «1С: Рарус – Автотранспорт», НТЦ «Гектор» – «Гектор: Подорожні листи», фірма «Зірка Софт» – підсистема «Подорожні листи», Інінг Бізнес Софт – «Інінг-Автопарк», Інфін – «Автотранспорт», Інформавто, фірма «Форт Діалог» та ін.

Як правило, усі ці системи орієнтовані на обробку шляхових листів. Відповідно до плану перевезень на кожен автомобіль виписується шляховий лист встановленої форми, який є основним первинним документом для обліку роботи і одночасно документом, що засвідчує право перевезення вантажу. Існує кілька форм подорожніх листів: для легкового автомобіля, для легкового таксі, для спеціального автомобіля, для вантажного автомобіля почасово, для вантажного автомобіля відрядно, для автобуса тощо. Багато програм мають можливість

роздрукувати шляхові листи за різними формами. Необхідно відзначити, що з практичної точки зору така можливість може знадобитися тільки в організаціях з невеликою кількістю машин. Якщо автомобілів, що виходять на лінію, багато, то диспетчерська служба просто не в змозі протягом півгодини надрукувати всі шляхові листи. Тому інформація вписується у підготовлені бланки шляхових листів, а надалі вводиться в ЕОМ.

Однією із можливостей, що надається автоматизованою системою, повинні бути накопичення і зберігання різноманітної інформації по кожному автомобілю (технічний паспорт, «історія» змін – установка і зняття компонентів, проходження техоглядів, аварії, ремонт і технічне обслуговування тощо).

Досить складним завданням є облік палива і нафтопродуктів.

Планування витрат пального донедавна проводилося на основі відповідних затверджених нормативів з автомобільного транспорту. У даний час у багатьох організаціях використовують інші відомчі та свої виробничі норми. Автоматизована система повинна мати гнучку настройку норм витрат палива залежно від марки машини, пального, використання причепів, спеціального устаткування, норми витрати, літньої та зимової норм витрати пального тощо.

Якщо в організації є свій склад палива і нафтопродуктів, то водії можуть заправлятися безпосередньо у своєму автогосподарстві. В іншому випадку їм можуть виділятися гроші, талони, інші засоби платежу для придбання палива. Виникає необхідність проведення розрахунків та списання цих коштів. Ситуація ускладнюється через постійні змін цін на автозаправних станціях.

Розрахунки із замовниками (клієнтами). Залежно від виду робіт, вантажу, що перевозиться, тари, відстані і навіть від конкретного клієнта або об'єкта на автопідприємствах можуть використовувати різні розцінки на послуги, що надаються. Програмне забезпечення повинне легко налаштовуватися на будь-який алгоритм розрахунку вартості виконуваних робіт [4]. Виписка рахунків клієнтам, ведення реєстрів за ними, відстеження оплат, взаєморозрахунки із замовниками – усе це система автоматизації управління автотранспортом повинна виконувати самостійно або формувати відповідні дані для передачі в універсальну бухгалтерську програму.

Після проходження машиною певного пробігу (вироблення агрегатом певної кількості мото-годин) за умови правильної експлуатації, необхідне проведення так званих планових робіт – проведення технічного обслуговування, капітальний ремонт, заміна агрегату. Технічний відділ (відділ експлуатації, технічна служба) зазвичай складає спеціальні графіки проведення таких робіт і стежить за їх фактичним виконанням. Функції складання графіків і контролю за проведенням робіт також можуть бути покладені на автоматизовану систему.

Можливість роботи в мережевому режимі є вельми бажаною. Це дозволяє на базі локальної обчислювальної мережі організувати одночасний доступ до даних для декількох співробітників.

Основним недоліком існуючих програмних комплексів можна назвати орієнтацію на автоматизацію окремих служб, а не всього апарату управління автотранспортної організації [1]. Досить проблематичною в багатьох розробках виглядає і зв'язок з бухгалтерськими системами, хоча одним із основних напрямів їхнього застосування є проведення розрахунків і передача даних про заробітну плату водіїв, зносі транспортних засобів та інших в автоматизовані бухгалтерські системи.

Очевидно, що автоматизація обліку витрат на виробництво автотранспортних послуг та обліку основних засобів, без сумніву, має важливий вплив на поліпшення обліку та підвищення ефективності виробництва в цілому по підприємству.

Існують дві основні організаційні форми використання автотранспорту – автомобілі спеціалізованих автотранспортних організацій і власний транспорт інших підприємств і організацій. І в тому, і в іншому випадку перед організаціями постають завдання організації парку машин, управління та контролю перевезень, роботи водіїв, експлуатації техніки тощо. Можливо, підприємства, що мають на балансі малу кількість машин, і не стикаються з проблемами управління, але якщо парк налічує десятки автомобілів, автобусів, спецтехніки, без спеціалізованих служб обійтися практично неможливо.

До числа таких служб, як правило, належать:

- диспетчерська (відділ експлуатації) – реалізують функції контролю виходу машин на лінію та виписки подорожніх листів;
- група обліку та аналізу перевезень – облік виконання робіт за замовниками, облік роботи водіїв, облік пробігів та мото-годин, облік паливно-мастильних матеріалів;
- технічний відділ – планування робіт з технічного обслуговування машин, контроль за ремонтом, нормування витрат ПММ;
- складське господарство – облік руху автошин, запчастин і агрегатів, видача ПММ, тощо;
- бухгалтерія – виписка рахунків замовникам, розрахунки з клієнтами, розрахунок заробітної плати водіїв та ремонтних робітників, розрахунки з підзвітними особами (у тому числі з водіями), облік матеріальних витрат і амортизації основних засобів.

Сучасний рівень розвитку комп'ютерної техніки та інформаційних технологій створює передумови формування сучасної системи управління вантажоперевезеннями у розрізі окремих управлінських функцій з виділенням

двох основних блоків: автоматизації планових розрахунків, пов'язаних з процесами формування та використання парку вантажних автомобілів, і обліку роботи автотранспорту. Із впровадженням технологій керування транспортом на основі GPS можна забезпечити ефективний контроль за роботою автопарком підприємства за рахунок технологій автоматизації логістики та супутникового стеження.

Територіальний розподіл транспортних систем робить їх ідеальним об'єктом автоматизації за допомогою використання геоінформаційних систем. Просторова складова є природною основою інтеграції завдань управління транспортною інфраструктурою, розрахункових завдань, завдань оперативного управління, навігації, що у підсумку призводить до підвищення ефективності використання вантажного автотранспорту.

ГІС забезпечують управління обладнанням, інфраструктурою і документованими ресурсами. Наприклад, стеження за місцезнаходженням автомобіля, контроль і планування маршрутів пересування, планування ремонтних робіт, оптимізація маршрутів руху, аналіз аварійності, логістика, аналіз транспортних потоків і планування розвитку мережі доріг. ГІС допомагають великим і малим підприємствам підвищити ефективність роботи і знизити витрати на підтримку і розвиток транспортних мереж. Ці технології надають гнучкі інструменти, що дозволяють врахувати всі аспекти та особливості транспортної інфраструктури кожного конкретного підприємства і створити високоефективні транспортні системи.

Основу цих технологій складають інтелектуальні системи супутникового моніторингу, збір інформації в яких заснований на визначенні місцезнаходження автотранспорту з використанням американської системи NAVSTAR GPS (Global Positioning System) або іншої супутникової системи навігації. Найбільш поширеною і доступною на сьогодні є система GPS, яка дозволяє визначити географічні координати об'єкта з точністю до кількох метрів. Сигнали GPS приймаються практично на всій поверхні планети абсолютно безкоштовно.

Основні функції і завдання системи супутникового моніторингу витікають з цільового призначення автотранспорту сільськогосподарських підприємств. Його головне призначення – це своєчасна доставка вантажу з полів на приймальні пункти з мінімальними втратами, яка залежить в основному від якості доріг та оперативності планування рейсів. Оперативність планування може бути поліпшена за рахунок наявності інформації про місцезнаходження транспортних засобів і параметрів їх руху, які використовуються для планування маршрутів і графіка руху.

Методика вибору технології моніторингу транспорту передбачає послідовне визначення параметрів, які будуть, з одного боку, визначати функціональність системи, а з іншого, – витрати і відповідно окупність. До основних етапів вибору системи можна віднести визначення основних функцій та завдань системи; вибір моделі навігаційного обладнання та каналу передачі даних; визначення набору параметрів, що відслідковуються та відповідних їм датчиків; вибір програмного і картографічного забезпечення; встановлення та налаштування системи; розробка методики розв'язання задач; навчання персоналу і введення в експлуатацію.

Основні завдання і можливості, які повинна забезпечити система GPS-моніторингу та контролю автотранспорту сільськогосподарських підприємств, такі: візуальне відображення місцезнаходження автотранспортних засобів на карті в поточний момент часу (режим online); фіксація фактів сходу з планових маршрутів і, відповідно, припинення незапланованих рейсів; отримання об'єктивної оцінки завантаження автотранспорту та ходу виконання робіт; формування планових і фактичних маршрутних графіків; формування технологічних завдань; контроль графіку руху автотранспорту; можливість оперативного пере направлення транспортних коштів на більш необхідний рейс; збільшення кількості рейсів внаслідок їх оптимального планування; зниження витрат на організацію системи оперативного управління парком; підвищення безпеки експлуатації транспорту; інтеграція з системами бухгалтерського обліку; формування статистичних звітів про виконання планових завдань і простоїв автотранспорту, про витрату пального з виявленням фактів розкрадання, про пробіг тощо; забезпечення оперативного голосового зв'язку з водієм, в екстреному випадку прийняття тривожного сигналу і при необхідності дистанційне блокування двигуна; автоматизація складання графіка робіт, формування рознарядки на день і шляхових листів.

Для реалізації поставлених завдань необхідно виконати низку умов і етапів. На першому етапі потрібно підібрати відповідну прийомно-передавальну апаратуру, що забезпечує надійний прийом супутникових даних і передачу їх на диспетчерський пункт.

Існують три основні режими функціонування системи моніторингу: «off-line» (постобробка інформації), «on-line» (постійна передача) з використанням мобільних радіостанцій і «on-line» з використанням каналів зв'язку стільникових мереж. Режим «off-line», в якому накопичення інформації відбувається в дорозі, а обробка після прибуття на базу транспортного засобу, більш економічний, але він не дозволяє вирішити деякі поставлені завдання. Режим «on-line» з використанням мобільних радіостанцій теж не підходить, так як частина автомобілів буде доставляти продукцію з полів на приймальні пункти, розташовані на значній відстані від господарства, і, відповідно, цей режим не забезпечить необхідну дальність зв'язку.

Для забезпечення передачі інформації з автотранспортних засобів, що перебувають на значних відстанях від диспетчерського пункту, необхідно використовувати GPS приймач і передавач сигналів, використовуючи телефонну стільникову мережу. В якості такого приймача можна використовувати комплект у складі контролера й антени. Комплект встановлюється на автомобіль, після включення живлення (заведення двигуна) починає приймати сигнали з супутників і передавати їх через стільникову мережу на диспетчерський пункт. Прийнята на диспетчерському пункті інформація про місцезнаходження транспортного засобу відображається на моніторі оператора у вигляді кольорової точки або певного умовного знака. Якщо включити режим відображення пройденого шляху, то за цією точкою на екрані буде малюватися доріжка, що відображає траєкторію його руху. Для полегшення сприйняття інформації про місцезнаходження об'єкта на місцевості він може бути відображений на електронній карті або супутниковій фотографії.

З точки зору зручності диспетчера, електронна карта повинна відповідати декільком вимогам: висока точність прив'язки до координатної сітки; можливість масштабування; швидкість завантаження; можливість редагування і нанесення різних об'єктів. Електронні карти можуть бути як у векторному, так і в растровому форматі. Можливості і вартість растрових і векторних карт визначаються принципово різним підходом до їх виготовлення. Растрова карта – це малюнок або від сканована паперова карта, яку згодом прив'язують до системи координат місцевості. Векторна карта – це набір відрізків із заданими координатами. Координати автотранспорту співвідносяться з координатами інших об'єктів, тому місцезнаходження контрольованого об'єкта відображається на карті максимально коректно. Векторна основа є більш вартісною, а растрові картографічні підкладки (зображення місцевості) можна отримати за допомогою звичайного сканера, з відкритих джерел. Растрові картографічні підкладки можна редагувати у будь-якому графічному редакторі. Можна створювати і власні карти-схеми. Для цього досить проїхати на автомобілі із включеним пристроєм GPS по району обслуговування. Весь маршрут руху автомобіля буде зафіксований, далі в графічному редакторі робляться позначки-пояснення – і карта-схема готова. У цьому випадку на карті-схемі, крім дорожньої мережі, можна відобразити наявні виробничі центри, майданчики та інші об'єкти, яких може не бути на придбаних векторних картах.

Останнім часом у мережі Інтернет стали активно розвиватися безкоштовні картографічні сервіси, які надають користувачеві для перегляду і роботи різні карти або матеріали космозйомки. На цих картах може бути відображена отримана з транспортного засобу інформація про його місце розташування або маршруті руху. Перевага використання картографічних сервісів у тому, що картографічна інформація на них періодично поновлюється, не потребуючи ніяких вкладень від кінцевого користувача.

Крім інформації про місцезнаходження транспортних засобів, на них можуть бути встановлені додаткові датчики, що фіксують різні події, що відбуваються. Датчики діляться на два основних типи: ті, що переключаються (фіксують наявність або відсутність процесу) та вимірювальні (визначають величину параметра, що відслідковується). Датчики першого типу використовуються для відстеження таких параметрів, як спрацьовування певного обладнання. Наприклад, пуск та зупинка двигуна, зміни положення кузова або встановленого агрегату тощо. Датчики другого типу використовуються для фіксування плавної зміни параметрів. Наприклад, оберти двигуна, рівень бензину в баку, тиск масла тощо. Отримана з цих датчиків інформація кодується і разом із координатами об'єкта передається на диспетчерський пункт. Отримана інформація відстежується і при критичних значеннях видає застережливий сигнал, на підставі якого диспетчер може зв'язатися з водієм і оперативно з'ясувати причину. Це дозволить виключити роботу двигуна на понаднормових режимах, що продовжить його ресурс, запобігти несанкціонованому розвантаженню та зливу пального. Можливості програмного забезпечення дозволяють диспетчеру відстежувати параметри у звичному для нього вигляді, наприклад, у вигляді віртуальної панелі інструментів, змодельованої на екрані монітора.

Визначаючи місце розташування транспортного засобу через визначений час, можна легко визначити швидкість його руху як моментальну, так і середню, на певних відрізках. Аналізуючи швидкість руху транспортних засобів на відрізках дорожніх графів (особливо польових доріг), можна побічно оцінити якість цих доріг і відповідно планувати додаткові заходи щодо їх поліпшення. Збільшення швидкостей руху на самих «проблемних» ділянках призведе до збільшення середньої швидкості руху і вантажообігу.

За результатами роботи диспетчерська програма автоматично генерує безліч звітів, які дозволять проаналізувати параметри роботи автотранспорту, виявити можливі порушення і слабкі місця. За результатами аналізу можна прийняти відповідні рішення щодо покращення загальних або конкретних параметрів. Наприклад, по кожному автомобілю можна отримати інформацію про витрату палива і пробігу як у добовій статистиці, так і на ділянці часу. Динаміку витрачання палива можна бачити безпосередньо на добовому графіку витрат палива. Аналіз сукупності показників дозволяє легко виявляти різні порушення і махінації водіїв.

Так, наприклад, можна легко відстежити перевищення граничних швидкостей, використання автомобіля в неробочий час, злив пального, «накрутку» спідометра, відхід з маршруту тощо.

Для досягнення максимального ефекту від можливостей супутникової системи моніторингу необхідно провести глибокий аналіз показників діяльності транспортного підприємства, виробити бажані цілі і на їх основі розробити відповідну методику їх реалізації. Технічне оснащення автомобілів і навчання персоналу проводять компанії-розповсюджувачі подібних систем. Розумно побудована система дозволить отримати значний економічний ефект.

Загальна ефективність впровадження системи моніторингу в аграрних підприємствах буде складатися з частинної ефективності 1-го, 2-го і 3-го роду.

Ефективність першого роду (пряма) визначатиметься за рахунок зниження втрат від розкрадання вантажів; виключення можливості нецільового використання транспорту; економії палива і ПММ за рахунок зниження пробігу; збільшення терміну експлуатації транспортних засобів; збільшення оборотності рейсів, підвищення обсягів перевезень.

Ефективність другого роду буде досягатися за рахунок підвищення дисциплінованості і відповідальності персоналу; оперативного реагування на події та нештатні ситуації; зниження потреби у розширенні транспортного парку, а третього роду – за рахунок скорочення простоїв шляхом погодження графіків руху з графіком вантажно-розвантажувальних робіт у пункті призначення.

Найбільший ефект від економії коштів, як правило, досягається у перші 2-3 роки експлуатації системи. Потім, у міру зростання культури транспортного обслуговування, зростання ефективності буде знижуватися, а система транспортного забезпечення наближатиметься до свого оптимального стану.

На другому етапі комплексної автоматизації в цю ж диспетчерську систему можна буде інтегрувати блок моніторингу сільськогосподарської техніки і агрегатів, що дозволить вирішити такі завдання як оперативний контроль за роботою агрегатів і виконанням норм виробітку; автоматизацію обліку матеріальних витрат і заробітної плати; передачу координат положення сільськогосподарської техніки на обслуговуючих автомобілів з метою прокладки найкоротших маршрутів до них; впровадження системи точкового землеробства тощо.

Висновки. Прогрес у сфері супутникової навігації робить ще більш доступнішим використання засобів супутникової навігації у сільському господарстві. На сьогодні існує декілька аспектів використання радіонавігаційних технологій у сільському господарстві. Це знижує вартість на добрива та зменшує забруднення природних джерел цими речовинами; відкриває можливість створення для агрономічних служб бази даних, що може бути використана для оцінки ефекту впливу різних технологій виконання сільськогосподарських робіт на збір продукції, сприяє підвищенню прибутків завдяки декільком факторам: скорочення витрат палива на 20-40%, скорочення реального і знищення «оманливого» (накрученого) пробігу, точного землеробства при роботі на земельних ділянках господарства. Впровадження супутникового моніторингу автотранспорту як у приватних підприємствах, так і в державних організаціях уже довело свою ефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перебийнос А.В. Методические особенности оценки эффективности транспортно-логистической системы предприятия // Молодые ученые в научном обеспечении сельского хозяйства на современном этапе : сборник научных трудов. – СПб., 2014. – Ч. II. – С. 86-89.
2. Бобровник В.М., Іванова Н.В. Розвиток транспортної логістики з точки зору оптимізації матеріальних потоків // Регіональні перспективи. – 2000. – № 2-3. – С. 352-354.
3. Гриненко С. Логістичний напрям розвитку інтеграційних формувань в агробізнесі // Економіка АПК. – 2002. – № 9. – С. 132-136.
4. Крикавський Є.В. Сучасні аспекти теорії і методології логістики // Маркетинг і логістика в системі менеджменту / Тези доповідей IV Міжнародної наук.-практ. конф. – Львів : Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002. – С. 182-184.

УДК 631.3(477)

Грінченко Р.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТРЕБ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT COMPANIES WHO PROVIDING THE NEEDS OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута загальна сутність агропромислового комплексу країни. Увага зосереджена на одній із основних сфер агропромислового комплексу – матеріально-технічному забезпеченню потреб підприємств агропромислового комплексу. Проаналізовано стан та тенденції сільськогосподарського машинобудування, виділено основні перепони для розвитку та запропоновано окремі напрямки вирішення проблем. Простежено стан машинобудування для підприємств харчової промисловості, виявлено негативні тенденції, пов'язані із скороченням власного виробництва та збільшенням обсягів імпорту даного устаткування. Розглянуто основні напрямки розвитку підприємств агрохімічного та комбікормового виробництва для забезпечення потреб агропромислового комплексу країни. Проаналізовано основні перепони та наявні резерви для розвитку сільського будівництва. Запропоновано основні напрямки для активізації діяльності у сфері матеріально-технічного забезпечення розвитку підприємств агропромислового комплексу країни.

Ключові слова: агропромисловий комплекс, сільськогосподарське машинобудування, агрохімія, сільське будівництво, матеріально-технічне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена общая сущность агропромышленного комплекса страны. Внимание сосредоточено на одной из основных сфер агропромышленного комплекса – материально-техническом обеспечении потребностей предприятий агропромышленного комплекса. Проанализировано состояние и тенденции сельскохозяйственного машиностроения, выделены основные преграды для развития и предложены отдельные направления решения проблем. Прослежено состояние машиностроения для пищевой промышленности, выявлены негативные тенденции, связанные с сокращением собственного производства и увеличением объемов импорта данного оборудования. Рассмотрены основные направления развития предприятий агрохимического и комбикормового производства для обеспечения потребностей агропромышленного комплекса страны. Проанализированы основные преграды и имеющиеся резервы для развития сельского строительства. Предложены основные направления для активизации деятельности в сфере материально-технического обеспечения развития предприятий агропромышленного комплекса страны.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельскохозяйственное машиностроение, агрохимия, сельское строительство, материально-техническое обеспечение.

ANNOTATION

The article describes the general nature of the agro-industrial complex. The focus of the article is on one of the main areas of agro-industrial complex – material and technicalproviding the needs of agro-industrial enterprises. Analyzed the state and trends of agricultural machinery, highlights the main obstacles for development and suggested some ways of solving problems. Traced the state of engineering for the food industry, identified negative trends associated with the reduction of domestic production and increased imports of equipment.Consideredthe main directions of development of agrochemical companies and fodder production to meet the needs of the agro-industrial complex of the country.Analyzed the main obstacles and available reserves for the development of rural construction. The basic directions for revitalization in the area of material and technicalproviding the enterprises needs of the agro-industrial complex of the country are offered.

Keywords: agro-industrial complex, agricultural engineering, agricultural chemistry, agriculture construction, material and technicalproviding.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс є одним із визначних у структурі економіки України. Первинне значення продукції агропромислового комплексу для населення визначає актуальність дослідження сучасних кризових явищ у агропромисловому виробництві в Україні. В Україні є всі передумови для розвитку агропромислового комплексу: сприятливі природно-кліматичні умови, наявні трудові ресурси, та, з іншого боку, надзвичайна потреба у забезпеченні продовольчої безпеки країни за рахунок розвитку власного агропромислового виробництва. Виявлення сучасних передумов та чинників, що впливають на стан агропромислового виробництва, виступає одним із першочергових завдань для розробки заходів по стимулюванню та розвитку агропромислового виробництва в країні. У цьому напрямі актуальним виступає виявлення стану та тенденцій розвитку сфери матеріально-технічного забезпечення потреб підприємств агропромислового комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками багато зарубіжних та вітчизняних науковців приділяють особливу увагу питанням розвитку агропромислового виробництва. Вивчення загальних проблем розвитку агропромислового комплексу України займаються такі провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.І. Бойко, О.М. Бородіна, П.І. Гайдуцький, В.М. Геєць, М.Я. Дем'яненко, О.М. Загурський, А.М. Кандиба, В.В. Лаврук, І.І. Лукінов, С.А. Нестеренко, Б.Й. Пасхавер, Д.В. Полозенко, П.Т. Саблук, В.Д. Слюсар, О.В. Шубравська та ін. У той самий час висока динамічність та неоднозначність розвитку агропромислового виробництва у структурі економіки України у зв'язку із нестабільністю політичної та економічної ситуації викликає

необхідність у більш поглибленому аналізі сучасних аспектів розвитку агропромислового виробництва, дослідженні рушійних чинників, що стримують розвиток, та тих, що є сприятливими сьогодні для обґрунтування основних напрямків по виходу підприємств агропромислового комплексу країни із кризи. У зв'язку із високою важливістю даного питання для розвитку агропромислового виробництва в Україні воно потребує подальшого розгляду та доповнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, що досліджується, характеризується недостатньо комплексним науковим опрацюванням. Дослідження, що проводяться, не мають системного характеру, а розглядають лише окремі аспекти розвитку агропромислового виробництва в Україні, не акцентуючи увагу саме на матеріально-технічному забезпеченні розвитку агропромислових підприємств. Вирішення окресленого питання потребує комплексного підходу, який повинен базуватись на досконалому аналізі сучасних особливостей та кризових тенденцій у розвитку агропромислового виробництва в Україні.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні тенденцій, що відображають основні характеристики матеріально-технічного забезпечення розвитку підприємств агропромислового комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи визначення агропромислового комплексу як складової частини економіки, що поєднує в собі виробництво сільськогосподарської продукції, її сільськогосподарську переробку, матеріально-технічне обслуговування села [1], аналіз сучасних тенденцій у агропромисловому виробництві необхідно розглядати з декількох основних боків.

В агропромисловий комплекс входять три великі сфери галузей [1]:

1) тракторне і сільськогосподарське машинобудування; машинобудування для харчової промисловості; агрохімія (виробництво мінеральних добрив і мікробіологічна промисловість); комбікормова промисловість; система матеріально-технічного обслуговування сільського господарства; меліоративне і сільське будівництво;

2) рослинництво, тваринництво, рибальство;

3) харчова промисловість; холодильне, складське, спеціалізоване транспортне господарство; торговельні та інші підприємства й організації, що займаються доведенням кінцевого продукту до споживача, включаючи оптові ринки, роздрібну торгівлю і суспільне харчування.

Враховуючи надзвичайне значення кожної із сфер агропромислового комплексу для населення країни, необхідно розглядати стан агропромислового виробництва в Україні більш детально за наведеними сферами. Першочергове значення для розвитку агропромислового комплексу, як підгрунття для наступних сфер, має сфера матеріально-технічного забезпечення. Її основні функції полягають у забезпеченні ефективності процесів, які здійснюються на агропромислових підприємствах. Особливе місце у даній сфері належить сільськогосподарському машинобудуванню.

Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі машинобудування. Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно можна об'єднати в п'ять груп [2, с. 140]:

1) інвестиційне (важке) машинобудування – група галузей, розвиток яких визначається перш за все інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного і транспортного комплексів;

2) тракторне і сільськогосподарське машинобудування – група галузей, розвиток яких залежить від платоспроможності сільгоспвиробників і переробників сільськогосподарської продукції, а також частково від попиту населення;

3) залізничне машинобудування – направлене на задоволення попиту залізничного господарства країни;

4) автомобільна промисловість – випуск продукції, орієнтований на попит кінцевих споживачів (виробництво легкових автомобілів), а також на потребу підприємств, фірм і виконавчих органів влади (виробництво вантажівок і автобусів);

5) електротехніка, приладобудування, верстатобудування – група наукоємних галузей, так званих комплектуючих, що розвиваються услід за потребами всіх інших галузей промисловості, включаючи і само машинобудування.

В структурі українського машинобудування у 2010 р. переважало автомобілебудування – 36%, частка сільськогосподарського машинобудування і тракторобудування становила 11%, частка машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин – всього 4,5% [3].

Сільськогосподарське машинобудування займає важливе місце в структурі машинобудування України, проте останнім часом відбувається уповільнення темпів розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні. Індекс виробництва машин і устаткування для сільського та лісового господарства в Україні у 2014 р. у порівнянні із 2013 р. становив 86,8% (у 2013 р. у порівнянні із 2012 р. – 87,6%) [3]. Відбувається поступове скорочення обсягів виробництва машин та устаткування для сільського та лісового господарства в Україні, що негативно відображається на розвитку сільського господарства в країні.

Основними центрами тракторного та сільськогосподарського машинобудування в Україні є Харків, Кіровоград, Одеса, Дніпропетровськ, Тернопіль, Херсон, Умань, Ніжин, Коломия, Новоград-Волинський. На машинобудівних

заводах цих міст найбільш розвинене виробництво тракторів, сівалок, бурякозбиральних, кукурудзозбиральних та зернозбиральних комбайнів, машин для тваринництва та кормовиробництва. Основними виробниками тракторів в Україні є: ВАТ «ХТЗ», ВО «Південмаш», ТОВ «Укравтозапчастина» та ТД «МТЗ-Беларус-Україна» (найбільший виробник тракторів в Україні). Основними виробниками знарядь для обробітку ґрунту є: ПП ВКФ «Велес-Агро», ВАТ «Шепетівський завод культиваторів», ВАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш», ВАТ «Червона Зірка», ТОВ ВП «Агро- Союз», ВАТ «Галещина, машзавод», ВАТ «Львівський з-д фрез, верстатів», ВАТ «Уманьферммаш», ТОВ «Краснянське СП «Агромаш», ВАТ «Калинівське РП «Агромаш», ТОВ НВП «БілоцерківМАЗ» та ін. Основними виробниками посівної техніки в Україні є такі підприємства, як: ВАТ «Червона Зірка», ТОВ ВП «Агро-Союз», ВАТ «ТОДАК» та ін. Основними виробниками машин для внесення добрив є ВАТ «Ковельсільмаш» та ВАТ «Хмільниксільмаш»; машин для захисту рослин – ВАТ «Завод «Львівсільмаш» та ВАТ «Львівагромашпроект» [4, с. 123].

На сучасному етапі розвитку в Україні простежується фізичне та моральне зношування та застарівання сільськогосподарської техніки, що потребує постійного оновлення. На засіданні бюро президії НААН України провідними науковцями відзначалося повільне оновлення матеріально-технічної бази – вказувалось, що агропідприємства щорічно списують 2,6-6,5% наявної техніки, а закуповують – 2,3-4,6%. Для нормального ж відтворення технічних засобів потрібно закуповувати як мінімум 8–10%, а з урахуванням упровадження інноваційно-інвестиційних моделей розвитку аграрної галузі – 14-20% [5, с. 16]. Оновлення сільськогосподарської техніки виступає основним стимулом для розвитку сільськогосподарського машинобудування як необхідної складової для ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств у країні. Також слід відмітити, що Україна сьогодні закуповує в основному все обладнання та агрегати. Хоча техніка українського виробництва сьогодні дешевша за іноземну у два-п'ять разів [6, с. 75], рівень її конкурентоспроможності досить нестабільний у зв'язку із постійною появою імпортних високотехнологічних аналогів.

Влучно зазначає О.В. Селезньова [7, с. 10]: «...визначальними умовами недосконалої діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування є брак комплектуючих і те, що виробничі потужності не використовуються на повну силу, продукція через високі реалізаційні ціни не продається, організаційні структури підприємств майже щорічно потерпають зміни через відсутність злагодженості в роботі окремих підрозділів, покликаних забезпечити стабільність функціонування підприємства, налагодити просування продукції». Тобто підходити до розвитку сільськогосподарського машинобудування потрібно комплексно, враховуючи весь цикл виробництва та обслуговування продукції сільськогосподарського машинобудування.

Підсумовуючи основні тенденції сільськогосподарського машинобудування в Україні, можна виділити основні несприятливі аспекти для його розвитку:

- нестабільність політичної та економічної ситуації в країні;
- неоднозначність та нестабільність законодавчої бази, що регулює діяльність виробників сільськогосподарського машинобудування;
- низька частка випуску інноваційної, високотехнологічної продукції;
- низький рівень впровадження досягнень світової науки та техніки;
- низька якість проектування техніки;
- високий рівень фізичного та морального зношування виробничих потужностей;
- недостатнє завантаження виробничих потужностей;
- недостатня кількість висококваліфікованих працівників;
- зростаюча конкуренція серед виробників, особливо за рахунок появи зарубіжних конкурентів;
- зростання частки імпортної продукції;
- падіння купівельної спроможності вітчизняних сільськогосподарських підприємств.

Вирішення вищезазначених недоліків повинно стати основним напрямом регулювання сільськогосподарського машинобудування з боку держави для розвитку агропромислового комплексу країни та нарощування його обсягів.

Машинобудування для харчової промисловості орієнтується на споживача [8, с. 40]. Воно виготовляє автоматичні лінії з виготовлення продукції в харчовій промисловості, різні види машин та техніки для харчової промисловості, холодильники, мікрохвильові печі тощо. Ці підприємства розосереджені на території та розміщені як у великих (Київ, Донецьк, Харків, Дніпропетровськ, Одеса), так і в малих (Сміла і Кам'янка, Черкаська обл., Калинівка, Вінницька обл., Васильків, Київська обл.) містах.

Індекс виробництва машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв, перероблення тютюну в Україні у 2014 р. у порівнянні із 2013 р. становив 82,0% (у 2013 р. у порівнянні із 2012 р. – 81,5%) [3]. За два роки в Україні виробництво машин і устаткування для виготовлення харчових продуктів і напоїв скоротилося майже на третину. Статистичні дані свідчать про загострення кризової ситуації у сучасній харчовій промисловості, пов'язаної із скороченням обсягів власного виробництва машин та устаткування та переорієнтацією вітчизняних харчових підприємств на імпорт машин та устаткування. Даний чинник негативно впливає на розвиток агропромислового комплексу в Україні та потребує більшої уваги

з боку державних органів влади. Необхідно створювати сприятливі умови для розвитку підприємств, що виробляють машини та устаткування для виготовлення харчових продуктів та напоїв, з метою підвищення ефективності харчової промисловості країни взагалі.

Розглядаючи стан наступної складової сфери матеріально-технічного забезпечення агропромислового виробництва, слід зауважити, що сучасні агрохімічні дослідження в Україні стосуються питань відтворення родючості ґрунтів, високоефективного використання мінеральних, органічних добрив, мікроелементів на фоні інших засобів хімізації, вивчення агрохімічної, економічної, енергетичної й екологічної ефективності добрив, їх фізико-хімічних та агрохімічних властивостей, організації системи хімізації галузей АПК та управління агроценозами. Агрохімія є науковою основою хімізації сільського господарства. Вона розвивається під впливом вимог землеробства і покликана сприяти підвищенню його культури [1].

Агрохімічний комплекс представляє собою промислові підприємства по виробництву мінеральних добрив, хімічних меліорантів, пестецидів і гербіцидів, складів по їх зберіганню, службу агрохімічного обслуговування і наукової установи, які забезпечують їх раціональне використання у землеробстві. Заводи випускають азотні, калійні і фосфорні добрива та комбіновані гранульовані добрива з домішками мікроелементів, необхідних для розвитку рослин [9, с. 230].

Основних виробників засобів захисту рослин розподіляють на мультинаціональні і генеричні, а останні – на світові генеричні і українські генеричні [10]. Мультинаціональні компанії продають препарати власного виробництва, а генеричні – виробляють пестициди, використовуючи діючі речовини, термін дії патентів на які закінчився. Сьогодні їх співвідношення на українському ринку за обсягом продукції оцінюють як 50% на 50%, у грошовому вираженні – 65% на 35% [10]. Український ринок продукції агрохімії поступово нарощує темпи свого розвитку, проте існує багато перепон з боку державного регулювання.

Розвиток на нарощування обсягів комбікормової промисловості залежить безпосередньо від стану сільського господарства в країні. Комбікормова промисловість України останнім часом зазнала негативних тенденцій, пов'язаних із нестабільністю розвитку сільського господарства в країні. Проте обсяг виробництва кормів в Україні поступово збільшується 1,1 млн. тонн у 2000 р. до 7,6 млн. тонн у 2014 р. [11], що пов'язують із приходом до галузі нових великих інвесторів.

Т.А. Кулаковська та Е.В. Колесник [11] також зазначають, що «... особливістю українського кормовиробництва є вертикальна інтеграція, при якій одне підприємство холдингу вирощує зернові, друге – виробляє з них комбікорми, а третє – згодовує худобі чи птиці, тоді як в Європі виробники комбікормів – незалежні підприємства». Виходячи із поширення такої вертикальної інтеграції на сучасних комбікормових підприємствах України, необхідно здійснювати державне регулювання, враховуючи існування такої тенденції.

Провідні науковці також виділяють наступні основні проблеми у діяльності комбікормових підприємств: низький рівень технічної оснащеності та низький рівень завантаження потужностей. Проте ці проблеми є, на жаль, загальними для багатьох підприємств агропромислового комплексу країни.

С.В. Нездоля влучно зазначає: «...проблема комбікормової промисловості постає у виправленні негативного становища. Щоб забезпечити повноцінність кормів для різних вікових груп тварин і достатню ціну, перш за все потрібно відроджувати комбікормову промисловість на базі нових технологій та автоматизації всіх процесів» [12]. Тобто проблема підвищення інноваційного рівня комбікормового виробництва виступає на перший план.

Однією із важливих складових сфери матеріально-технічного забезпечення агропромислового виробництва виступає сільське будівництво. Розглядаючи сільське будівництво, необхідно чітко розмежовувати житлове та нежитлове будівництво у сільській місцевості. Проте як житлове, так і нежитлове будівництво є необхідним та вкрай важливим для розвитку сільської місцевості та взагалі сільського господарства.

Сьогодні у Міністерства агрополітики України дуже сприятливі для розвитку агропромислового комплексу плани – залучити 8 млрд. доларів США інвестицій у сільське господарство, особливо на «...важливі інфраструктурні проекти: іригація в південних областях, будівництво терміналів у чорноморських портах, поглиблення Дніпра і Південного Бугу, модернізація елеваторів, оновлення парку вагонів...» [13]. Такі обсяги інвестицій є досить значними та можуть зробити необхідне підґрунтя для розвитку сільського господарства, проте на це необхідний час, який надасть фактичні дані відносно ефективності даного проекту.

В Україні останніми роками відмічається нестабільність у прийнятті в експлуатацію житла в сільській місцевості (індекс прийняття в експлуатацію житла в сільській місцевості у 2011 р. у порівнянні с 2010 р. становив 80,6%, проте у 2010 р. у порівнянні з 2009 р. був 245,3%) [3]. Все це свідчить про наявність наслідків кризових явищ в економіці України, які не можуть не позначатися на житловому будівництві на селі. Взагалі питання розвитку сільського будівництва потребують значної уваги та фінансової підтримки з боку державних органів влади та можуть бути поступово розв'язані за рахунок розвитку сільського господарства на території країни та розвитку інфраструктури, пов'язаної з ним.

Висновки. Сучасний агропромисловий комплекс України відіграє надзвичайно важливе значення для розвитку як економіки країни, так і для забезпечення населення необхідними продуктами харчування, тому надзвичайно важливо розуміти, які тенденції відбуваються в агропромисловому комплексі країни. Підприємства сфери матеріально-технічного забезпечення є одними із головних складових сучасного агропромислового комплексу. Вони є необхідним підґрунтям, без якого подальший збір та переробка сільськогосподарської сировини будуть неможливі. На рівні державного управління необхідно приділяти більшої уваги основним складовим сфери матеріально-технічного розвитку – тракторному та сільськогосподарському машинобудуванню; машинобудуванню для харчової промисловості; агрохімії; комбікормовій промисловості та сільському будівництву. Процеси розвитку агропромислового комплексу країни повинні починатись із поступового розвитку, нарощування інноваційного потенціалу та підвищення ефективності саме первинної сфери – матеріально-технічного забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агропромисловий комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Агропромисловий_комплекс/.
2. Ткачова Н.П. Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку конкурентних переваг / Н.П. Ткачова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний%20прогрес%20та%20ефективність%20виробництва/2011/25/Tkachova.pdf.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Білоусько Я.К., Бурилко А.В., Галушко В.О. та ін. Проблеми реалізації технічної політики в агропромисловому комплексі / [Я.К. Білоусько, А.В. Бурилко, В.О. Галушко та ін.] ; за ред.. Я.К. Білоусько – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 216 с.
5. Карачина Н.П., Вітюк А.В., Гребеньок І.В. Функціонування галузі сільськогосподарського машинобудування України та потенціал її розвитку / [Н.П. Карачина, А.В. Вітюк, І.В. Гребеньок] // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 1(42). – С. 16–23.
6. Фатенок-Ткачук А.О. Оцінка експортного потенціалу машинобудівних підприємств України / А.О. Фатенок-Ткачук // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2008. – № 7. – С. 72–79.
7. Селезньова О. В. Конкурентоспроможність підприємств сільськогосподарського машинобудування : дис. к. е. н. : спец. 08.00.04 / О.В. Селезньова ; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 201 с.
8. Чукурна О.П. Стратегічні напрямки розвитку машинобудування в контексті економічних реформ в Україні / О.П. Чукурна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3(8). – С. 36–42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n3.html.
9. Іванух Р.А., Дусановський С.Л., Білан Є.М. Аграрна економіка і ринок / [Р.А. Іванух, С.Л. Дусановський, Є.М. Білан]. – Тернопіль : Збруч, 2003. – 305 с.
10. Дєнков Д. Уряд монополізує ринок агрохімії / Д. Дєнков [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2014/01/15/412197/.
11. Кулаковська Т.А., Колесник Е.В. Огляд ринку комбікормової промисловості України / Т.А. Кулаковська, Е.В. Колесник // Економіка харчової промисловості. – 2015. – № 2(26) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/EEPC/Downloads/44027-87788-1-PB.pdf.
12. Нездоля С.В. Інноваційний шлях розвитку комбікормової промисловості агропромислового комплексу України / С.В. Нездоля [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ipdo.kiev.ua/files/articles/but5.pdf.
13. Павленко О. До 2020 року плануємо залучити 8 млрд. доларів інвестицій у сільське господарство / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minagro.gov.ua/node/17117.

УДК 658.1:334.716

Грозний І.С.
доктор економічних наук,
старший науковий співробітник
Європейського університету

ФОРМУВАННЯ ЦЕНТРУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION CONTROL CENTER OF QUALITY DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано організаційну структуру управління якістю на промислових підприємствах та запропоновано принципи формування центру управління якістю розвитку підприємств. Обґрунтовано необхідність застосування системного підходу для координації та створення синергії між функціональним і крос-функціональним управлінням якістю на промислових підприємствах.

Ключові слова: промислові підприємства, якість, управління, якість розвитку, центр управління, крос-функціональна структура.

АННОТАЦИЯ

Проанализирована организационная структура управления качеством на промышленных предприятиях и предложены принципы формирования центра управления качеством развития предприятий. Обоснована необходимость применения системного подхода для координации и создания синергии между функциональным и кросс-функциональным управлением качеством на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: промышленные предприятия, качество, управление, качество развития, центр управления, кросс-функциональная структура.

ANNOTATION

Analyzed the organizational structure of quality management in industrial and suggested principles of formation of center quality management of businesses. The necessity of a systematic approach to coordination and creating synergies between functional and cross-functional quality management in the industry.

Keywords: industry, quality control, quality development, center management, cross-functional structure.

Постановка проблеми. Практична реалізація розроблених моделей і методів управління якістю розвитку промислового підприємства неможлива без визначення, якими службами й підрозділами підприємства та яким чином вони будуть адаптовані до реальних умов, що є на підприємстві та реалізовані у фінансово-господарський діяльності, тобто без організаційного забезпечення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначення невирішених питань. Питання управління якістю висвітлені у роботах зарубіжних учених Е. Демінга, Дж. Джурана, К. Ісікави, Ф. Кросбі, Г. Тагуті, Дж. Харрінгтона та ін. Теоретичні та практичні аспекти забезпечення якості на вітчизняних підприємствах промисловості розроблено такими науковцями, як С.Г. Галуза, О.Г. Дейнека, О.Д. Жаковський, А.М. Золотарьов, П.Я. Калита, О.М. Криворучко, О.І. Момот, А.Г. Семенов, В.Г. Шинкаренко та ін. Однак варто зазначити, що процеси формування організаційних структур управління якістю на промислових підприємствах залишаються недостатньо опрацьованими, що визначає актуальність надання розвитку цьому напряму досліджень.

Метою статті є науково-методичне обґрунтування особливостей організаційного забезпечення управління якістю на промислових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Організаційне забезпечення – це узгоджене за місцем, часом та метою функціонування окремих виконавців, колективів і технічних засобів [1].

Відповідно, під організаційним забезпеченням якості розвитку промислового підприємства необхідно розуміти сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення відповідного рівня якості розвитку підприємства, що регламентують за місцем, часом і метою функціонування окремих виконавців, колективів у відокремленому підрозділі або службі у структурі підприємства.

Пропонується створення центру управління якістю розвитку в існуючій організаційній структурі промислового підприємства з метою підвищення рівня якості виробництва продукції та організаційного забезпечення під час упровадження нових технологічних процесів, що, у свою чергу, свідчитиме про високий рівень якості розвитку промислового підприємства.

Вибір конструкції організаційної структури, в межах якої буде реалізовуватися підхід до управління якістю, залежить від значної кількості чинників, одним із найбільш важливих у цьому випадку буде організаційна (корпоративна) стратегія підприємства та існуюча структура управління [4].

Центр управління якістю розвитку промислового підприємства (далі – ЦУЯП) – це відокремлена сукупність конструкторського відділу, технологічного відділу, відділу оснащення та інструменту, групи технологічної документації і технологічної групи механообробного виробництва, діяльність яких орієнтована на ефективне виконання комплексу робіт з підвищення якості розвитку підприємства та підвищення якості продукції підприємства в межах її життєвого циклу.

ЦУЯП створюється на базі професіоналів, які уже працюють на підприємстві, тому що вітчизняні промислові підприємства є обмеженими фінансовими ресурсами для створення додаткової структури у своєму складі. Таким чином, пропонується створення крос-функціональної організаційної структури. При цьому ознакою відмінності є те, що у крос-функціональних структурах зберігаються функціональні підрозділи, і в цьому випадку співробітники перебувають під подвійним підпорядкуванням – адміністративним (керівнику функціонального підрозділу, в якому вони працюють) і функціональним (керівнику робочої групи, до якої вони входять) [2]. Фінансування працівників ЦУЯП є додатковим до штатних окладів з основного фаху.

Позитивним моментом такої організації ЦУЯП є те, що фахівці центру розуміють специфічні особливості роботи свого підприємства та мають авторитет серед його працівників. Це може стати у нагоді у разі протидії нововведенням ЦУЯП, працівників на місцях.

Структура в цілому відповідає вимогам процесної моделі системи менеджменту якості, прийнятої у стандарті ISO 9001: 2001 (ДСТУ ISO 9001-2001) [5].

Складним моментом початку роботи ЦУЯП є налагодження внутрішніх та зовнішніх комунікацій зі зворотним зв'язком між працівниками, що об'єднані у форматі ЦУЯП та іншими працівниками підприємства.

Організаційну схему центру управління якістю розвитку промислового підприємства подано на рисунку 1 [3].

Підсилювати техніко-технологічну спрямованість ЦУЯП пропонується планово-економічним блоком із такими завданнями:

- обґрунтування економічної ефективності впровадження нових технологій;
- обґрунтування економічної ефективності створюваних нових виробів.

Основним завданням центру управління якістю розвитку промислового підприємства є узгодженість контурів управління якістю розвитку (часового, ресурсного, цільового):

- на стадії техніко-технологічної підготовки виробництва;
- у ході поточного виробництва на основі скорочення розриву між виділеними контурами, приведення їх у стан збалансованості та односпрямованості з метою досягнення узгодженості між неузгодженими за своєю суттю об'єктами управління контуру управління якістю розвитку промислових підприємств.

Основна функція центру управління якістю розвитку промислового підприємства – контроль на тактичному рівні за реалізацією стратегічних завдань щодо досягнення визначеного керівництвом рівня якості розвитку підприємства.

Внутрішні технічні функції центру управління якістю розвитку промислового підприємства пов'язані з контролем за:

Рис. 1. Організаційна схема центру управління якістю розвитку промислового підприємства
Розробка автора

- розробкою нової технічно досконалої продукції та матеріалізація раніше виготовлених підприємством технічних зразків виробів;
- створенням патентно чистих виробів;
- випуском технічної документації нових та модернізованих виробів;
- узгодженням із замовниками технічних умов на проектовані вироби;
- розробкою технічних умов на виготовлення й поставку нової продукції;
- проведенням уніфікації та стандартизації окремих вузлів і деталей;
- проведенням контрольних випробувань виробів, а також вузлів та систем управління;
- проведенням загальних дослідних і експериментальних робіт;
- систематизацією технічних матеріалів з експлуатації виробів;
- виготовленням дослідних зразків виробів, вузлів, систем і деталей нової та модернізованої продукції;
- удосконаленням та створенням нових методів і методик для підвищення експлуатаційних властивостей надійності виробів;
- організацією винахідницької та раціоналізаторської роботи;
- організацією консультацій з метою вирішення окремих проблемних техніко-технологічних питань;
- дотриманням технічної документації, МС ISO 9000, ДСТУ, ТУ тощо.

Розглянемо детальніше функції та обов'язки виділених підрозділів у структурі центру управління якістю продукції (ЦУЯП).

Конструкторський відділ.

Як головне завдання конструкторського відділу ЦУЯП виділено оцінювання технічної можливості виготовлення продукції відповідно до вимог, що формуються під час заходів з управління якістю розвитку промислового підприємства.

Основні обов'язки конструкторського відділу ЦУЯП:

– конструкторська розробка зразків нової продукції;

– перевірка доцільності пропозицій раціоналізаторів та винахідників;

– надання допомоги раціоналізаторам під час виконання креслень, макетів, описів тощо, а також при дослідній перевірці за пропозиціями;

– обґрунтування необхідності впровадження винаходів.

Технологічний відділ.

Основними завданнями технологічного відділу ЦУЯП є проведення вибору технологічного процесу (або розробки нового) у межах підготовки та прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня якості розвитку промислового підприємства та коригування технологічного процесу відповідно до вимог, що висуваються в процесі досягнення узгодженості між контурами управління якістю розвитку підприємства.

Основні обов'язки технологічного відділу ЦУЯП:

– розробка принципово нових технологій відповідно обраному рівню якості розвитку та удосконалення існуючих технологій на підприємстві;

– розробка технологічного погодження конструкцій деталей, вузлів, систем, виробів, технічних умов, інструкцій та іншої технологічної документації;

– розробка пропозицій щодо підвищення технологічності конструкції деталей, вузлів, систем, виробів, технічних умов, інструкцій та іншої технічної документації;

– здійснення повідомлень про зміни у технічній документації.

Група технологічної документації.

Основні обов'язки групи технологічної документації ЦУЯП:

– розробка та обробка технічної документації;

– здійснення повідомлень про зміни у технічній документації.

Технологічна група механообробного виробництва.

Як основне завдання технологічної групи механообробного виробництва виділено проведення аналізу зауважень, пропозицій та розробки покращень у процесі вдосконалення продукції та оновлення технології виробництва.

Основні обов'язки технологічної групи механообробного виробництва ЦУЯП:

– обробка запитів з виготовлення деталей, складання і випробування вузлів, систем і виробів за запитами цехів;

– підготовка та прийняття рішень з питань щодо відхилень від креслень і технічних умов;

Відділ оснащення, інструменту та технічного забезпечення.

Виділимо основні обов'язки відділу оснащення, інструменту та технічного забезпечення ЦУЯП:

– визначення основних матеріалів, ресурсів та сировини, що є дефіцитними, та виключення їх застосування на етапі конструкторської розробки виробу;

– здійснення інформаційних повідомлень про заміну кількості та якості сировини, матеріалів тощо;

– збір та виконання запитів про вірогідність виникнення контрольних відхилень від технічних вимог до стандартів якості сировини;

– виконання техніко-технологічних умов при експлуатації матеріалів та ресурсів;

– оформлення та складання відповідних договорів постачання сировини та матеріалів необхідної кількості та якості;

– складання відомості про виділення фондами матеріалів за заявками та довідки про наявність матеріалів на складах;

– виконання бюджету на купівлю комплектуючих виробів, а також виконання затверджених техніко-технологічних умов їх постачання;

– складання та оформлення відомості про зміни нормовитрат;

– розповсюдження інформації про заміну певних видів сировини та матеріалів, що використовуються у виробничому процесі;

– складання та оформлення заключних висновків про виконання запитів щодо заміни сировини та матеріалів, а також за встановленими відхиленням від техніко-технологічних умов їх постачання;

– збір інформації та її аналіз щодо певних видів сировини, матеріалів та комплектуючих виробів, використання яких необхідно на стадії створення дослідних зразків виробу.

Як основне завдання відділу оснащення, інструменту та технічного забезпечення виділено формування графіка ремонту і виробництва технічного устаткування упродовж кожного етапу здійснення заходів з управління якістю розвитку промислового підприємства.

Висновки. Пропонується трансформація існуючої організаційної структури підприємства з метою створення відокремленої функціональної групи – центру управління якістю, діяльність якого має бути спрямована на підвищення якості розвитку підприємства шляхом формування єдиного виробничого циклу, в рамках якого системно здійснюється виконання визначеного переліку робіт, що уможливлює підвищення рівня практичної реалізації стратегічних заходів з управління якістю розвитку підприємства.

Центр управління якістю підприємства забезпечує:

– проведення оцінювання техніко-технологічної можливості виготовлення промислової продукції конструкторським відділом ЦУЯП;

– обґрунтований вибір технологічного процесу (або розробка більш досконалого) технологічним відділом ЦУЯП;

– коригування технологічного процесу під час узгодження контурів управління якістю розвитку промислового підприємства;

– удосконалення продукції та технології виробництва технологічною групою механообробного виробництва ЦУЯП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічний словник-довідник / [авт.-уклад. С.В. Мочерний]. – Київ : Феміна, 1995. – 367 с.
2. Герасимов Б.И. Моделирование организационной структуры промышленного предприятия : монография [Текст] / Б.И. Герасимов, А.В. Шубин, А.П. Романов. – Тамбов : Издательство ТГТУ, 2005. – 86 с.
3. Грозний І.С. Теорія та практика управління якістю розвитку промислових підприємств на основі когерентного підходу : монографія / І.С. Грозний. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 300 с.
4. Гришко О.А. Оцінка та удосконалення організаційного забезпечення управління якістю на промислових підприємствах Укрзалізниці / О.А. Гришко / «Комунальне господарство міст». Аналітично-інформаційний журнал. – Випуск 117. – 2014. – С. 84-91.
5. ДСТУ ISO 9001–2001. Системи управління якістю. Вимоги. – На заміну ДСТУ ISO 9001:95, ДСТУ ISO 9002:95, ДСТУ ISO 9003:95. [Текст] – К. : Держстандарт України, 2001. – 23 с.

УДК 331.108.43

Бойченко В.С.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного технічного університету

Данюк О.В.
студентка
Запорізького національного технічного університету

АНАЛІЗ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ТОВ МФ «ФАВОРИТ ПЛЮС»

ANALYSIS ON PERSONNEL EVALUATION PROCEDURES LTD. MF «FAVORITE PLUS»

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто процедуру оцінки персоналу на ТОВ МФ «Фаворит плюс». Виявлено найпоширеніші методи оцінки, що використовуються на підприємстві, та їх систематичність. З метою удосконалення структури оцінки персоналу на підприємстві було запропоновано запровадити новий підхід оцінки персоналу, що має рекомендаційний характер.

Ключові слова: підприємство, методи оцінки, персонал, внутрішня оцінка, зовнішня оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена процедура оценки персонала на ООО МФ «Фаворит плюс». Выявлены распространенные методы оценки, которые используются на предприятии, и их систематичность. С целью усовершенствования структуры оценки персонала на предприятии было предложено ввести новый подход оценки персонала, который имеет рекомендательный характер.

Ключевые слова: предприятие, методы оценки, персонал, внутренняя оценка, внешняя оценка.

ANNOTATION

The paper was reviewed by the staff assessment procedure on MF «Favorite plus». Revealed common assessment methods are used in the company and their regularity. In order to improve the structure of personnel evaluation in the enterprise, it was proposed to introduce a new evaluation approach of staff who has a recommendation.

Keywords: enterprise, methods of assessment, personnel, internal evaluation, external evaluation.

Постановка проблеми. Актуальність даної теми полягає у тому, що оцінка персоналу є невід'ємною частиною управління персоналом у всіх його підсистемах. Застосування системи оцінки персоналу дозволяє визначити значимість співробітників для підприємства і стимулювати зміни їх діяльності в кращу сторону. Розроблення якісних методів оцінки персоналу є одніим із найважливіших завдань сучасного менеджменту. Від правильного вибору методу оцінки залежить успішність системи стимулювання, а отже, – ступінь задоволеності працівників і в кінцевому підсумку – економічні показники підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у галузі оцінки персоналу зробили такі вчені, як О.В. Крушельницька та Д.Н. Мельничук [1], А.М. Колот [2], С.С. Немикіна [3], К.М. Дідур [4] та інші, праці яких мають теоретичну та практичну значимість.

Вагомий внесок у теоретичну розробку проблем оцінки персоналу зробили такі зарубіжні вчені-економісти, філософи та соціологи, як: П. Армстронг [5], А. Маслоу [6], Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Снідерман [7] та інші.

Мета статті. Завданням статті є вивчення особливостей процедури оцінки персоналу на ТОВ МФ «Фаворит плюс».

Викладення основного матеріалу. Необхідність оцінки не викликає сумнівів, і переважна більшість організацій розуміють її значення. Тому вміння проводити ефективну оцінку – одне із основних завдань щодо поліпшення кадрового управління, для отримання об'єктивної інформації про рівень професійної підготовки, результативності діяльності співробітників, а також для вирішення питання про присвоєння працівникові кваліфікаційного розряду.

М'ясна фабрика «Фаворит плюс» – велике сучасне Дніпропетровське м'ясопереробне підприємство, яке почало свою діяльність у січні 2004 року. Воно являється підприємством корпорації «АТБ» [8]. На ньому працюють близько 1500 осіб, продукцію фабрики продають у різних областях 23 компанії-дистриб'ютори, продукція представлена більш ніж у 6000 торгових точках. Майже в кожній області МФ «Фаворит плюс» представляє територіальний або регіональний менеджер. Асортимент налічує більше 130 найменувань продукції, що випускається під трьома торговими марками: «М'ясна лавка», «Ковбасний ряд» і «Добров» [9].

На підприємстві МФ «Фаворит плюс» існує обов'язкова внутрішня оцінка персоналу, яка проводиться один раз на 1 рік (з метою підвищення ефективності діяльності працівників) та при прийомі на роботу. Але за власним бажанням керівники підрозділів можуть проводити оцінку професійних та особистісних якостей на власний розсуд. Це сприяє вдосконаленню діяльності кожного працівника і підрозділу в цілому. Також треба відзначити, що на підприємстві присутня зовнішня оцінка керівників усіх рівнів, що позволяє скоригувати засоби керівництва та покращити діяльність кожного підрозділу.

Проводячи оцінку, керівництво підприємства у першу чергу ставить собі за мету ефективно побудувати організаційну структуру під-

приємства, визначити оптимальну чисельність персоналу і найбільш ефективно розподілити обов'язки між працівниками. Також у процесі оцінки персоналу вирішуються такі завдання:

– оцінка праці працівників відповідно до їхньої спеціальності, кваліфікації, та при необхідності направити їх на підвищення кваліфікації та навчання;

– підбор і розстановка кадрів, вияснення внеску кожного працівника в діяльність підприємства;

– просування працівників як по вертикалі, так і по горизонталі;

– покрашення структури, стилю, методів управління персоналом;

– зміцнення взаємозв'язків адміністрації і профспілки, керівників і підлеглих;

– визначення якостей та навиків працівників, які необхідно удосконалювати.

Оцінка персоналу є складовою загального управління персоналом МФ «Фаворит плюс», спрямованою на забезпечення пропорційного і динамічного розвитку діяльності всього підприємства.

Оцінка персоналу виступає як потужний інструмент мотивації праці. На базі проведеної оцінки персоналу на МФ «Фаворит плюс» формується система мотиваційних винагород персоналу. Оцінка працівника являє собою процедуру, проведену з метою виявлення ступеня відповідності особистих якостей працівника, кількісних і якісних результатів його діяльності визначеним вимогам.

Перед кожною оцінкою видається наказ з оголошенням складу комісій та термінів проведення процедури.

Щорічна оцінка працівників відбувається у три етапи:

1. Підготовка до проведення оцінки.
2. Проведення оцінки.
3. Підбиття підсумків оцінки.

Серед найчастіше використовуваних методів оцінки в МФ «Фаворит плюс» можна виокремити такі:

– оцінка показників роботи;

– експертні оцінки;

– психологічне тестування;

– щорічна оцінка робочих показників;

Конкретний зміст роботи на кожному із етапів має власну специфіку. На етапі підготовки до проведення оцінки в МФ «Фаворит плюс» входять:

– розробка плану проведення оцінки;

– вибір методів і типових форм оцінки виконавців, і саму процедуру оцінки;

– підготовка внутрішніх інструкцій оцінки;

– складання списку працівників, які підлягають оцінці;

– підготовка графіка проведення оцінки;

– оповіщення працівників про конкретні строки проведення оцінки;

– підготовка і розмноження бланків, типових форм, необхідних оцінці.

Результати оцінки мають рекомендаційний характер. Кожна рекомендація повинна мати відповідне обґрунтування. Робота працівника оцінюється з урахуванням його особистого внеску до виконання планів підрозділу, кваліфікації, і виконання ним посадових обов'язків. За підсумками цих даних атестаційна комісія відкритим голосуванням дає одну із таких оцінок діяльності працівника:

– відповідає своїй посади;

– відповідає своїй посади за умови поліпшити роботу і виконання рекомендацій комісії з повторним атестацією за рік;

– відповідає займаній посаді.

Результати оцінки працівників МФ «Фаворит плюс» зафіксовується у формі для зручної обробки і подальшого використання даних. На кожного працівника заводять і регулярно заповнюють форму (картку) оцінки компетентності. Заповнення картки оцінки компетентності – обов'язок атестаційної комісії, оскільки саме вони проводять оцінку персоналу. Заповнені форми і додатки передаються безпосередньому керівнику за три дні до призначеної співбесіди. Безпосередній керівник оцінює своєчасність, якість, результативність роботи працівників протягом року, рівень їхніх знань, професійні та ділові якості. Заповнену форму щорічної оцінки, керівник передає працівнику для ознайомлення з оцінкою за день до проведення співбесіди. В установлений термін проводиться співбесіда працівника з безпосереднім керівником, у ході якої обговорюються виконання особистих планів згідно з посадовими обов'язками, оперативність та якість виконаних ними робіт, робоче навантаження.

За результатами оцінювання, самооцінювання та після співбесіди керівником виставляється підсумкова оцінка.

Керівник вищого рівня ознайомлюється з результатами оцінювання та затверджує результати оцінки. У разі необхідності керівник може провести відповідні співбесіди. Заповнені форми щорічної оцінки надаються до працівників служби роботи з персоналом, яке вносить числове кодування наданих оцінок в комп'ютерну програму та долучає її до особової справи службовця. Служба управління персоналом аналізує і узагальнює результати оцінки, готує проекти відповідних рішень з питань кадрового менеджменту. Указані висновки враховуються при складанні річних планів роботи з персоналом, визначенні щорічної та перспективної потреби в персоналі, формуванні замовлення на підготовку, перепідготовку і підвищення кваліфікації працівників, плануванні їх кар'єри.

Результати щорічної оцінки враховуються при атестації працівників при розгляді питань просування по службі, встановлення надбавок, премій або зміни їх розміру, а також при вирішенні питання щодо формування кадрового резерву та інше.

У випадку, коли працівники отримують низьку оцінку стосовно виконання покладе-

них обов'язків і завдань, до них можуть застосовуватися заходи дисциплінарного впливу, передбачені чинним законодавством (ст. 148, 149 Кодексу законів про працю України), або встановлюють певний термін для поліпшення показників роботи, проведення додаткових співбесід тощо.

У разі незгоди з оцінкою, отриманою від безпосереднього керівника, працівник у десятиденний термін може звернутися із заявою до керівника вищого рівня, висловивши зауваження та обґрунтувавши їх. Рішення керівника вищого рівня є ухвальним.

Також у МФ «Фаворит плюс» присутня обов'язкова зовнішня оцінка керівників та менеджерів по персоналу. Вона відбувається систематично, за наказом керівників вищої ланки. Керівники та менеджери по персоналу ходять до HR-клубу при консалтинговій компанії «Персонал-Бізнес-Центр». У ньому вони проходять незалежну оцінку своїх умінь, навичок і професійних якостей як керівників підрозділів. Це дозволяє знайти недоліки у власному керівництві. Також у клубі проходить не тільки експертна оцінка, але й коригують недосконалі засоби управління, обговорюють нові напрями та інструменти в управлінні персоналом, у тому числі в корпоративному навчанні, висловлюють свою думку на круглих столах і групових дискусіях, вітають найдостойніших з професійними досягненнями.

Одним із головних завдань є оцінка та підвищення рівня знань та професійної компетентності у новачків, що роблять перші кроки у сфері управління персоналом на МФ «Фаворит плюс».

Для досвідчених HR стимулом до участі в клубній роботі є можливість самореалізації та передача накопиченого досвіду.

Багатоплановість завдань, якими доводиться займатися керівникам і менеджерам з персоналу, вимагає значного обсягу спеціальних знань. Не у всіх є фінансові ресурси для самонавчання, між тим прогалини у знаннях і уміннях потрібно закривати. Вихід – спілкування у колі колег, обмін інформацією та досвідом у професійному клубі. Клубна робота в МФ «Фаворит плюс» вже зарекомендувала себе як ефективний метод оцінки керівників та підвищення їх кваліфікацій.

Протягом року в HR-клубі розглядають такі основні теми:

1. «Технологія відбору, наймання й адаптації; діагностики та оцінки персоналу».
2. «Масовий підбір».
3. «Оцінка і тестування персоналу за новими методиками».
4. «Система періодичної оцінки персоналу».
5. «Передача технології Assessment Center».
6. Тренінг «покликання – лідер».

Найголовніше те, що при розгляді любої теми існує можливість почути думку, коментарі та поради професіонала дуже важлива, тому на клубні зустрічі також запрошують кращих фахівців з інших підприємств.

Важно зазначити, що, відвідуючи цей захід, учасники не лише навчаються методам ефективного керівництва, а ще й розширюють коло професійних контактів, тому члени клубу пишаються тим, що вони сприяють формуванню та розвитку на МФ «Фаворит плюс» ефективного цивілізованого бізнесу, заснованого на передових технологіях управління.

Завдяки успішної діяльності в HR-клубі керівники МФ «Фаворит плюс» на власний розсуд проводять оцінку своїх підрозділів для покращення їхньої діяльності та визначення найкращих співробітників. Найпоширеніший метод, який вони використовують, – метод «360 градусів».

Ця оцінка включає у себе не тільки аналіз діяльності з боку безпосереднього керівника співробітника, але й отримання розширеного оціночного зворотного зв'язку від його найближчого оточення – колег, підлеглих, а в окремих випадках – і зовнішніх клієнтів даного співробітника, з якими він веде безпосередню взаємодію.

Оцінка «360 градусів», як і інші оцінки, які проходять на МФ «Фаворит плюс», відбувається у 3 етапи:

1. Підготовка до оцінки.
2. Проведення оцінки «360 градусів».
3. Аналіз та інтерпретація отриманих даних.

Насамперед керівники та менеджери з персоналу заздалегідь визначають, що буде об'єктом майбутньої оцінки, які особисті/професійні якості будуть вимірюватися. Потім визначають учасників процесу оцінки. Як правило, при проведенні оцінки «360 градусів» опитують чотири групи співробітників організації (рис. 1) та займаються розробкою опитувальника (анкети) «360 градусів».

Стандартний опитувальник складається із декількох блоків, що відображають найбільш важливі аспекти роботи співробітника, які можуть бути оцінені за допомогою оцінки «360 градусів» (наприклад, «побудова відно-

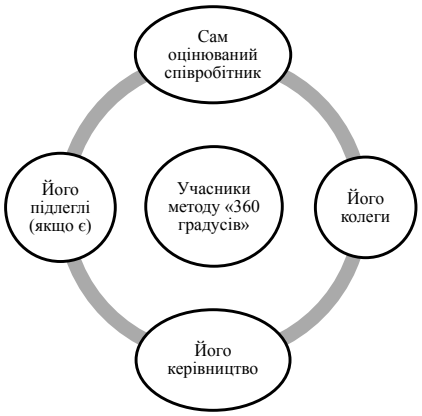


Рис. 1. Учасники процесу оцінки персоналу методом «360 градусів»

син», «управління людьми», «робота з інформацією»). Кожен аспект розкривається за допомогою окремої групи питань (5-7 питань).

Виходячи з рисунка 1, треба сказати, що, вибираючи учасників процедури «360 градусів», важливо переконатися, що при взаємодії з цими людьми співробітник має можливість проявляти компетенції (професійні якості), які оцінюються.

На наступному етапі, етапі проведення оцінки «360 градусів», учасники отримують на руки чистий екземпляр опитувальника і за відведений час повинні його заповнити. Під час проведення оцінки «360 градусів» забезпечуються повна конфіденційність і захищеність отримуваних відомостей. Як правило, доступ до первинних даних має усього декілька осіб із числа експертів, які згодом займаються обробкою анкет і підготовкою аналітичних звітів.

На етапі обробки відповіді учасників заносяться в загальну базу, підсумовуються і по кожній групі респондентів виводиться середній результат (рис. 2).

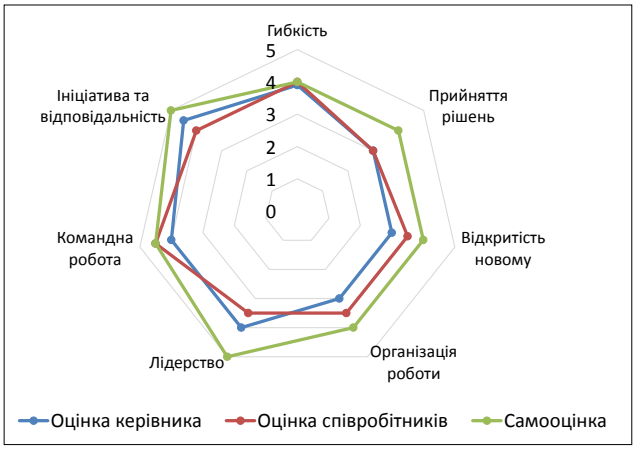


Рис. 2. Приклад формату представлення методу «360 градусів»

З рисунка 2 видно, що в результаті оцінки, проведеної за технологією «360 градусів», оцінюваний співробітник отримує всебічний і, як наслідок, найбільш об'єктивний зворотний зв'язок про результати його діяльності та рівні розвитку ключових компетенцій необхідних для успішної роботи. Саме тому оцінка «360 градусів» є найбільш ефективною технологією порівняно з традиційною атестацією, при якій оцінка співробітника здійснюється переважно на підставі думки безпосереднього керівника оцінюваного.

Після обробки результатів важливим стає якість зворотного зв'язку – повнота інформації, спосіб донесення до співробітників і технологія прийняття рішень за результатами оцінки. Зворотний зв'язок проводиться у формі індивідуальної співбесіди з безпосереднім керівником або в парі з менеджером з персоналу.

Висновки та пропозиції. Таким чином, можна сказати, що сучасна система управління персоналом в МФ «Фаворит плюс» базується на тому, що люди є найважливішим економічним ресурсом підприємства, джерелом його прибутків, конкурентоспроможності та процвітання. Оцінка персоналу є систематичною та проводиться на різних ланках підприємства. Таке відношення до оцінки персоналу спонукує прагнення підприємців забезпечити максимальну ефективність функціонування виробництва.

Однак, на жаль, у МФ «Фаворит плюс» є недоліки в процедурі оцінки персоналу – це відсутність автоматизованої оцінки. Саме тому метою подальших досліджень має стати винесення пропозиції щодо удосконалення процедури оцінки персоналу, що створить передумови для більш ефективної праці на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крушельницька О.В., Мельничук Д.Н. Управління персоналом : навчальний посібник. – К. : Кондор, 2003. – 296 с.
2. Колот А.М. Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу : навчальний посібник. – К. : КНЕУ, 1998. – 224 с.
3. Немикіна С.С. Сутність і завдання оцінки персоналу // Економіка і маркетинг в XXI сторіччі. – Ч. 2. – 2006. – С. 45-47.
4. Дідур К.М. Сучасні методи оцінки персоналу / К.М. Дідур // Менеджмент персоналу. – № 11. – 2012. – С. 15-24.
5. Армстронг П. Практика управления человеческими ресурсами. – М. : Питер, 2012. – 848 с.
6. Маслоу А. Мотивация и личность. – СПб. : Евразия, 1999. – 478 с.
7. Херцберг Ф., Моснер Б., Снидерман Б. Мотивация к работе. – М. : Вершина, 2007. – 238 с.
8. Офіційний сайт ТАВ «МФ «Фаворит плюс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mffavorit.dp.ua/ru/production/meat_lavka/.
9. Мясная фабрика «Фаворит плюс» подвела итоги III квартала 2014 года [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukragroconsult.com/news/myasnaya-fabrika-favorit-plyus-podvela-itogi-iii-kvartala-2014-goda.

УДК 33.331.1

Дуда Г.Б.
аспірант
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості формування та використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Конкретизовано фактори впливу на формування, розвиток та формування трудового потенціалу. Визначено основні характерні риси трудового потенціалу сільськогосподарського підприємства.

Ключові слова: трудовий потенціал, формування, розвиток, використання, фактор, чисельність населення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности формирования и использования трудового потенциала сельскохозяйственных предприятий. Конкретизированы факторы влияния на формирование, развитие и формирование трудового потенциала. Определены основные характерные черты трудового потенциала сельскохозяйственного предприятия.

Ключевые слова: трудовой потенциал, формирование, развитие, использование, фактор, численность населения.

ANNOTATION

The article the peculiarities of formation and use of labor potential of agricultural enterprises. Specified factors of influence on the formation, development and the formation of labor potential. Defined the main characteristic features of the labor potential of agricultural enterprises.

Keywords: labor potential, formation, development, use, factor, quantity population.

Постановка проблеми. В умовах трансформації аграрного сектора економіки трудовий потенціал як складова частина виробничого потенціалу відіграє вирішальну роль у розвитку аграрного сектору економіки. Від повноти і ефективності використання трудового потенціалу населення залежать темпи розвитку економіки, підвищення рівня життя та добробуту населення.

Світовий розвиток довів, що головним багатством будь-якого суспільства є люди, а провідним критерієм економічного і суспільного прогресу суспільства – ступінь розвитку та задоволення їх потреб. Усі багатства на Землі створюються людьми. Матеріально-технічні ресурси, які використовуються для накопичення багатства, дають корисний результат лише через технологічні знання, що втілені в людині, та певні організаційні механізми, керовані нею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем формування, використання трудового потенціалу та його складових внесли і вносять такі відомі вчені, як Д. Богиня, О. Бугуцький, О. Грішнова, В. Дієсперов, В. Злупко, М. Ким, В. Костаков, Г. Купалова, В. Мікловда, М. Пітюлич, К. Якуба та інші. На жаль, в останній час усе менше вчених глибоко вивчають процеси формування трудового потенціалу, а також скорочується кількість публікацій, що висвітлюють сучасний стан та проблеми його використання. Крім того, до цього часу не існує єдиної думки щодо визначення сутності трудового потенціалу та факторів його формування і використання.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування та використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств; визначення та групування факторів впливу на трудовий потенціал.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку аграрного сектора економіки України дедалі частіше виникає потреба в нових вимогах щодо формування та забезпеченості трудовим потенціалом сільськогосподарських підприємств. Адже ефективне функціонування підприємств аграрного сектору можливе лише за наявності висококваліфікованого трудового потенціалу.

Характерними рисами трудового потенціалу є:

- здатність до акумулювання та об'єднання. Трудовий потенціал формується шляхом об'єднання працівників, які працюють у певному колективі, їх сукупний потенціал формує трудовий потенціал підприємства, який, у свою чергу, в межах визначеної галузі утворює трудовий потенціал галузі; сумарний трудовий потенціал підприємств у певному регіоні формує трудовий потенціал регіону. Сукупний трудовий потенціал усіх підприємств і регіонів утворює трудовий потенціал країни;
- накопичення – трудовий потенціал нарощується завдяки збільшенню кількості працівників, а також через підвищення рівня їх освіченості, професіоналізму, кваліфікації, активізацію науково-дослідницької діяльності;
- систематичний розвиток – процеси формування, відтворення, розвитку, розподілу трудового потенціалу відбуваються безперервно;
- комплексність – означає багатовимірність трудового потенціалу. Він не може характеризуватися лише певною однією категорією, оскільки тоді він втратить свій внутрішній зміст. Тому трудовий потенціал слід розглядати, як систему кількісних та якісних параметрів;

- змінність – означає, що трудовий потенціал – це не постійна та не статична величина, а він під дією значної кількості чинників трансформується через зміни своїх якісних та кількісних параметрів як у кращий, так й у гірший бік. Негативні демографічні процеси можуть знижувати трудовий потенціал, а такі процеси, як поліпшення рівня та якості життя, підвищення рівня освіти та інші сприятимуть зростанню трудового потенціалу;
- керованість – трудовий потенціал підлягає управлінню [1, с. 13].

У процесі дослідження виявлено, що головними компонентами трудового потенціалу виступають: здоров'я, освіта, професіоналізм, творчий потенціал, моральність, активність, мотивація, організованість, ресурси робочого часу [2].

В умовах демографічної кризи дедалі більшого значення набуває компонент здоров'я, який визначає середню тривалість життя, рівень захворюваності, рівень інвалідності. Здоров'я населення прямо впливає на кількісні та якісні показники ефективного вико-

Таблиця 1

Фактори впливу на формування, розвиток та використання трудового потенціалу

№ п/п	Назва фактора	Основні показники	Формування	Розвиток	Використання
1	Природні	географічне положення регіону; близькість до державних кордонів; наявність родовищ корисних копалин; рівень освоєння території; наявність природних катаклізмів	спеціалізація; кількість та здоров'я населення	перекваліфікація відповідно до потреб ринку праці	мобільність
2	Демографічні	чисельність працездатного, економічно-активного та зайнятого населення; статево-вікова структура населення; рівні народжуваності та смертності; сальдо міграційних процесів	рівень забезпеченості населення медичним персоналом, технічна оснащеність медичних установ	конкуренція на ринку праці, як стимул до розвитку	надлишок чи нестача фахівців відповідного кваліфікаційного рівня
3	Економічні	кон'юнктура ринку праці; відносини власності; спеціалізація праці; конкурентоспроможність та інвестиційна привабливість; обсяги інвестицій	трудова діяльність з очікуванням належної оплати праці	підвищення кваліфікації; можливість професійного розвитку	умови реалізації потенційних можливостей
4	Соціальні	трудова мобільність; стан системи охорони здоров'я та освіти; стан системи соціального забезпечення та захисту населення; житлові та побутові умови; соціальна структура населення	обмін знаннями та досвідом внаслідок високої соціальної довіри	трудова діяльність з очікуванням соціальних гарантій	трудова діяльність у комунально-побутовій сфері
5	Організаційно-правові	політична стабільність; бюджетне фінансування; рівень довіри до влади; стабільність та повнота законодавчої бази; рівень громадянської активності	підтримка розвитку окремих складових трудового потенціалу	стимулювання розвитку, фінансування проектів та програм	трудова діяльність на державній службі
6	Культурні	менталітет; сімейні цінності; життєва позиція та переконання; релігійні традиції та їх визнання у суспільстві; народні звичаї та традиції	співвідношення між робочим часом та відпочинком	всебічний розвиток особистості з впливом на трудову діяльність	заходи в рамках розвитку корпоративної культури
7	Мотиваційні	привабливість, безпечність, престижність праці; кадрова політика щодо підбору, атестації, ротації та навчання кадрів	прагнення до кращої праці	задоволення працею через винагороду та стимулювання	висока продуктивність праці та задоволеність результатами праці
8	Інноваційно-інформаційні	рівень розвитку науки і техніки; кількість одержаних патентів, авторських прав; кількість працівників сфери ІТ-технологій, кількість користувачів мережею Інтернет	вибір професійної діяльності	використання інформаційних технологій при неперервному навчанні	інформаційна забезпеченість робочих місць
9	Міжнародні	обсяги експорту та імпорту товарів, робіт, послуг; іноземні інвестиції	досвід зарубіжних країн щодо спеціалізації праці	конкурентне середовище ринків праці розвинених країн	обмін кваліфікованими кадрами відповідно до програм

Джерело: сформовано автором

ристання трудового потенціалу. Адже повністю реалізувати свій потенціал може тільки здорова людина, яка на належному рівні працює та відпочиває, має змогу раціонально харчуватися.

Освіта, її рівень та доступність визначають професійно-кваліфікаційний рівень працівників, здатних до виконання свої обов'язків.

На ефективність використання трудового потенціалу впливає професіоналізм, тобто досвід, який людина здобуває у процесі трудової діяльності, який залежить від стажу роботи. Високий рівень професіоналізму сприятиме виконанню поставлених завдань, зростанню продуктивності праці, що приводить до зростання показників діяльності підприємства.

Моральність проявляється вмінням людини працювати у колективі, її ставленні до оточуючих. Саме від сприятливого клімату у колективі підприємства та взаємовідносин між працівниками залежать результати діяльності підприємства.

Мотивацію вважають рушієм трудового потенціалу. Низький рівень заробітної плати в аграрному секторі економіки знижує зацікавленість працівників до ефективного використання трудового потенціалу та його розвитку.

Активність, стимулювання розвитку трудового потенціалу, бажання пізнати щось нове, розробляти, удосконалювати та одержувати кращі результати стимулює до прискореного розвитку підприємства.

Організованість – раціональне використання часу загалом і робочого часу з мінімізацією його втрат, зокрема. Складовими організованості працівника є: раціональність, дисциплінованість, обов'язковість, уміння нормувати свій час, акуратність, відповідальність за свої рішення.

Творчий потенціал характеризує здібність працівника та його активність щодо вираження нових ідей та їх реалізації, створення наукових винаходів та їх розробки. Це насамперед вміння розвиватися не тільки у професійному плані, але і творчо.

На розвиток, формування та ефективність використання трудового потенціалу впливає низка факторів (таблиця 1).

Наведені фактори тісно взаємопов'язані між собою і в сукупності створюють ту основу, на якій формується, розвивається та вдосконалюється трудовий потенціал підприємств.

Трудовий потенціал сільськогосподарських підприємств здебільшого формують як сільське населення, так і частина міського населення, які працевлаштовані на сезон сільськогосподарських робіт. Сільське господарство як галузь має низку особливостей, що значною мірою визначають результати діяльності аграрних підприємств. Виходячи із специфіки аграрного сектора економіки, можна сформувати особливості трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств:

1. Обмежений вплив трудового потенціалу на виробничий процес, оскільки основним засобом виробництва в аграрній сфері виступає земля.

2. Сезонна зайнятість сільськогосподарських працівників у виробництві через розрив між періодом виробництва та робочим періодом.

3. Неповний вплив сільськогосподарських працівників безпосередньо на результати виробництва, кінцеві результати значною мірою залежать від природних умов.

4. Непостійність місця роботи сільськогосподарських працівників через те, що виконуються різні види робіт (посів, догляд, заготівля кормів, збирання врожаю), та вузька спеціалізація.

5. Демографічні та соціальні проблеми, які негативно впливають на формування кількісних та якісних параметрів сільськогосподарського трудового потенціалу.

6. Переважно єдність місця проживання та місця праці.

7. Потреба в кадрах залежно від спеціалізації сільськогосподарських підприємств.

8. Обмеженість професій, необхідних на сільськогосподарські підприємства.

9. Низький рівень освіти, володіння комп'ютером та новітніми технологіями [1, с. 16].

Формування трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств значною мірою залежить від чисельності сільського населення. В останні роки досить сильно знизився потенціал відтворення населення, особливо у сільській місцевості, що має не лише демографічні, а й економічні наслідки.

Кількість сільського населення в Україні продовжує невпинно зменшуватися, як і кількість сільських населених пунктів. Це зумовлено складною демографічною ситуацією. Аграрне підприємство може ефективно працювати за умови, коли воно має необхідний професійний і кваліфікаційний склад працівників, доцільну кадрову структуру. Основою трудового потенціалу аграрного сектора є сільське населення працездатного віку.

Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави,

Таблиця 2

Динаміка чисельності населення в сільській місцевості Івано-Франківської області за 2010–2014 рр.

Роки	Всього, тис. осіб	Кількість сільського населення, тис. осіб	До загальної кількості населення, %
2010	1380,7	784,3	56,80
2011	1379,8	782,6	56,72
2012	1380,1	782,4	56,69
2013	1381,8	782,2	56,61
2014	1382,1	781,3	56,53

Джерело: сформовано автором на основі статистичних даних [4]

як фактор і водночас як результат її функціонування [3, с. 1011].

Демографічною основою формування трудового потенціалу є відтворення населення в сільській місцевості.

З даних таблиці можна побачити скорочення чисельності сільського населення в Івано-Франківській з року в рік. Зокрема, у 2014 році порівняно з 2010 роком кількість сільського населення скоротилася на 5,1 тис. осіб. Питома вага сільського населення в загальній кількості населення області теж має тенденцію до зменшення (із 56,94% у 2010 році до 56,53% у 2014 році).

У демографічній ситуації області є певні позитивні зрушення – після п'ятнадцяти років природного скорочення у 2012 році зафіксовано природний приріст населення, що у поєднанні з міграційним приростом зумовило збільшення чисельності населення області. У 2013 році природний приріст змінився знову на скорочення, однак за рахунок позитивного сальдо міграції чисельність населення області порівняно з попереднім роком зросла. Разом з тим досить високими залишаються рівні захворюваності та смертності населення, внаслідок чого порівняно низьким є показник тривалості життя.

За останні роки чисельність сільського населення та чисельність зайнятих працівників в сільському господарстві зменшується, що є невиправданим з економічної точки зору. Дані процеси зумовлені перш за все низькими показниками ефективності сільськогосподарського виробництва.

Одним із важливих чинників, які суттєво впливають на формування трудового потенціалу села та закріплення кваліфікованих робочих кадрів, є рівень оплати праці. Він повинен відповідати трудовому вкладу працівника у виконану роботу. Праця в агропромисловому комплексі є однією з найскладніших і найважчих, однак оплата за працю упродовж усього періоду розвитку сільського господарства була значно нижчою, ніж в інших галузях народного господарства [6].

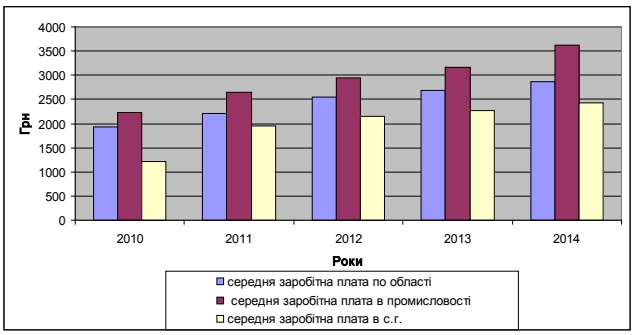


Рис. 1. Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати працівників за основними видами економічної діяльності Івано-Франківської області за 2010–2014 рр., грн

Джерело: сформовано автором на основі статистичних даних [4]

Динаміка середньомісячної номінальної заробітної плати працівників за основними видами економічної діяльності показує, що найнижчий рівень заробітної плати є в галузі сільського господарства, а саме у 2010 році – 1207 грн, що становив 54% заробітної плати у промисловості та 62% відповідного показника по області. Хоча з кожним роком оплата праці працівників сільського господарства зростала, але порівняно з промисловістю та середнім значенням по області була порівняно низькою. Саме цей факт зумовлює відсутність зацікавленості у праці в сільськогосподарському виробництві, що і зумовлює відтік кадрів з сільської місцевості.

Розмір заробітної плати, не здатний задовольнити основні потреби працівника та його сім'ї, не є привабливим для молоді. Тому цілком природним є неповне використання трудового потенціалу в аграрному секторі. У період глобальних економічних змін в аграрному секторі економіки саме люди з вищою і середньою професійною освітою виявилися найбільш професійно мобільними, переходячи з сільського господарства в інші сфери. Така висока здатність до зміни праці у даних групах трудових ресурсів базується на багатосторонніх знаннях і навичках, набутих у процесі навчання, а також швидкому реагуванні на зміни господарської системи. Цей процес призвів до того, що нині освітній рівень працівників сільського господарства досить слабкий. Слабка мотивованість сільськогосподарської праці, низький професійний рівень, нестача молодих кадрів, здатних швидко вирішувати виробничі, управлінські, організаційні та інші проблеми пояснюють невисокий рівень продуктивності праці в галузі.

Складною проблемою в сільській місцевості залишається зайнятість місцевого населення. Чисельність працівників сільськогосподарських підприємств різко скоротилася внаслідок занепаду велико-товарного виробництва. Тому його відновлення і подальший розвиток дозволять залучити у виробництво додатково значну кількість людей [7].

Однією із основних причин неефективної зайнятості сільського населення є недостатність здійснення заходів з економічної й соціальної політики на селі. Спрямування економічної політики повинно бути зорієнтовано на створення необхідних умов для розвитку конкурентоспроможного виробництва продукції, а соціальної – на створення сприятливих умов в трудових колективах з метою підвищення престижності та мотивації сільськогосподарської праці [8].

Висновки. Дослідження трудового потенціалу вказує на те, що з метою його ефективного використання надзвичайно важливим є постійне вивчення й аналіз основних чинників, які впливають на процеси формування, відтворення трудового потенціалу, його професійну структуру і кваліфікацію, рівень загаль-

ної і спеціальної підготовки та рівень ефективності праці.

При вивченні саме трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств завжди потрібно враховувати специфіку аграрного сектора економіки, не можна процес його формування і використання залишати не контрольованим. Формування та підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємств сільського господарства в нових умовах господарювання вимагають уваги до розвитку соціальної сфери села, яка створює повноцінне життєве середовище для жителів сільської місцевості. Розбудова соціальної сфери села виступає складовою мотиваційного механізму ефективної діяльності аграрного виробництва та розвитку людського капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Масловська Л.Ц. Соціально-економічна сутність і структура трудового потенціалу сільськогосподарського підприємства / Л.Ц. Масловська, А.М. Пивовар // Агросвіт. – 2013. – № 2. – С. 11-16.
2. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом : навч. посібник / В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, Л.П. Керб. – К. : КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Горбач С.О. Інституціональні особливості формування та використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств / С.О. Горбач // Науковий журнал «Молодий вчений». – 2015. – № 2(17). – С. 1010-1013.
4. Головне управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifstat.gov.ua/.
5. Гринкевич С.С. Мегафактори і мезофактори формування і використання трудового потенціалу в умовах активізації глобаційних процесів / С.С. Гринкевич // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2012. – № 11. – С. 102-107.
6. Кузьмак О.І. Чинники формування та використання сільського трудового потенціалу / О.І. Кузьмак // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 4. – С. 49-52.
7. Габор С.С. Трудовий потенціал, сутність, проблеми формування та розвитку / С.С. Габор, В.С. Габор, О.Я. Борик // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2012. – № 4. – С. 117-121.
8. Малиновський А.С. Кадрово-управлінський потенціал аграрних формувань / А.С. Малиновський // Економіка підприємств АПК. – 2011. – № 7. – С. 97-104.

УДК 338.242

Живко З.Б.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту
Львівського державного університету внутрішніх справ

Вольних А.І.
студентка
Національного університету «Львівська політехніка»

Муж П.О.
аспірант кафедри обліку й аудиту
у видавничо-поліграфічному комплексі
Української академії друкарства

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ

KEY ASPECTS OF THREATS IDENTIFICATION OF ENTERPRISES ECONOMIC SECURITY ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні тенденції розвитку економіки України у докризовий та післякризовий періоди через перетин площин взаємозв'язку рівнів економічної безпеки держави і підприємства. На основі даних Державного комітету статистики України та власних результатів проведеного оцінювання рівня економічної безпеки авторами визначено сукупність ключових загроз, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства та економіки загалом. Зроблено висновки щодо відповідності загальним закономірностям структурних зрушень української економіки. Авторами ідентифіковано ключові загрози економічній безпеці підприємства і держави.

Ключові слова: загрози, ідентифікація загроз, рівень економічної безпеки підприємства, рівень економічної безпеки держави, інструменти державного регулювання економічних процесів, тенденція постійного зниження питомої ваги товарів вітчизняного виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные тенденции развития экономики Украины в предкризисный и посткризисный периоды путем пересечения плоскостей взаимосвязи уровней экономической безопасности государства и предприятия. На основании данных Государственного комитета статистики Украины и результатов собственных исследований оценки уровня экономической безопасности авторами определена совокупность основных угроз, влияющих на уровень экономической безопасности предприятия и государства. Сделаны выводы относительно структурных изменений украинской экономики и идентифицированы ключевые угрозы экономической безопасности предприятия и государства.

Ключевые слова: угрозы, идентификация угроз, уровень экономической безопасности предприятия, уровень экономической безопасности государства, инструменты государственного регулирования экономических процессов, тенденция постоянного снижения удельного веса товаров отечественного производства.

ANNOTATION

Basic economic development tendencies of Ukraine before and after crisis period through planes crossing of intercommunication of levels of economic security of the state and enterprise are investigated in the article. On the basis of information of the State statistics committee of Ukraine and own results of the conducted evaluation of economic security level, authors found out the aggregation of key threats which influence on the level of enterprise economic security. In the management of enterprise economic security system, in accordance with setting of such system, a main place belongs to organization of the guided counteraction of external and internal environment threats. Authors made an attempt to define the basic aspects of domestic enterprises economic security threats, which would enable to outline the general conditions of enterprises activity, guidelines and vectors of management of system economic security the in the future.

Keywords: threats, threats identification, enterprise economic security level, state economic security level, instruments of government control of economic processes, tendency of permanent decline of specific gravity of domestic production commodities.

Постановка проблеми. Сьогодні у вітчизняній науці доволі значними є напрацювання щодо інструментів управління економічною безпекою підприємства. Але недостатніми є дослідження іншого об'єкта управління – системи економічної безпеки підприємства, зокрема ключових загроз, які впливають на убезпечення підприємницької діяльності.

Ключовою умовою забезпечення національної безпеки будь-якої країни є високий рівень безпеки первинної ланки її економіки (суб'єктів господарської діяльності), тобто сукупності підприємств. З іншого боку, згідно зі ст. 17 Конституції України забезпечення економічної безпеки, у тому числі й суб'єктів господарської діяльності, є однією із основних функцій держави. Взаємозв'язок двох рівнів – економічної безпеки держави та безпеки кожного підприємства – є беззаперечним, а відтак, внаслідок складності трансформаційних процесів, які мають місце в нашій країні упродовж останніх двох десятків років, та унікальності ситуації, до якої складно застосувати напрацьовані в розвинутих країнах механізм управління, розв'язання проблеми забезпечення економічної безпеки на мікрорівні потребує особливої уваги і перш за все – науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Віддаючи належне науковій та практичній значущості наявних напрацювань, варто сказати про вибірково-фрагментарний підхід до управління системою економічної безпеки підприємства, що вимагає певного доопрацювання.

Здійснюючи свою діяльність, кожне підприємство дотичне до виникнення низки загроз, які потрібно постійно і систематично діагностувати та попереджати. Сучасний менеджмент на перше місце висуває проблеми адаптованості до змін зовнішнього середовища, своєчасного визначення ризиків та загроз, їх локалізації і усунення. Як у науковій, так і в практичній підприємницькій діяльності використовуються напрацювання таких учених, як В. Алькема, З. Варналій, Т. Васильців, В. Геєць, В. Іванов, Т. Клебанова, Г. Козаченко, О. Ляшенко, О. Мельник, Ю. Погорєлов та ін., однак досі недостатньо досліджені важливі питання забезпечення їх економічної безпеки, зокрема ідентифікація ключових аспектів загроз, які мають прямий вплив на вітчизняну економіку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В управлінні системою економічної безпеки підприємства відповідно до призначення такої системи головне місце належить організації керованої протидії загрозам зовнішнього та внутрішнього середовища. Виходячи з цього, у статті спробуємо визначити основні аспекти загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств, що дасть змогу окреслити загальні умови їхньої діяльності, орієнтири та вектори управління системою економічної безпеки.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає в тому, щоб дослідити та проаналізувати основні аспекти ключових загроз економічній безпеці підприємства, їх вплив на економіку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використовуючи дані Державного комітету статистики України та наші власні результати проведеного оцінювання рівня економічної безпеки, ми визначили сукупність ключових загроз, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства та економіки в цілому.

Рівень економічної безпеки будь-якого підприємства значною мірою залежить інтенсивності й сприятливості впливу зовнішнього середовища, тобто від умов ведення бізнесу, які у т.ч. створює держава. Прикро, але сьогодні у світовому рейтингу Doing Business Україна посідає 145 місце з-поміж 183 країн, відчутно поступаючись за критерієм сприятливості ведення бізнесу всім країнам Центрально-Східної Європи (рис. 1).

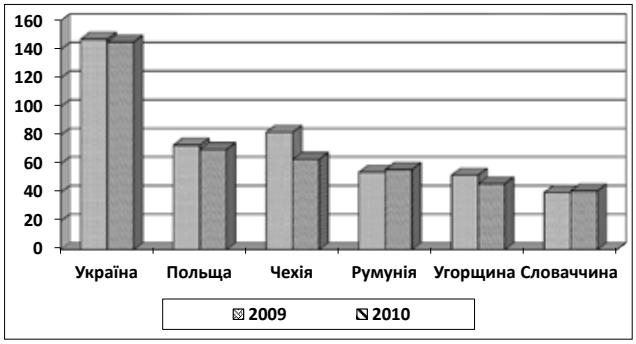


Рис. 1. Позиції України та країн ЦСЄ у рейтингу умов ведення бізнесу в 2010 р. [1]

На нашу думку, попри незадовільно низьке місце нашої країни стосовно цього важливого параметру, для удосконалення методичного забезпечення гарантування економічної безпеки підприємства доцільно ретельно розглянути та охарактеризувати вплив найбільш суттєвих чинників на формування вітчизняного бізнес-середовища, до числа яких необхідно віднести: 1) високий рівень реальної інфляції, значний дефіцит бюджету, негативне торговельне сальдо, залежність від кон'юнктури товарів на світових ринках та низька купівельна спроможність населення, що у сукупності створюють несприятливу ситуацію для розвитку бізнесу; 2) відсутність єдиної довгострокової стратегії розвитку та структурної перебудови національної економіки, яка б відповідала сучасним пріоритетам та уможливлювала зайняття прийнятної конкурентної позиції у світовому економічному просторі; 3) непрогнозована зміна та недосконалість нормативно-правового забезпечення процесу функціонування суб'єктів господарювання; 4) низька ефективність застосування інструментів державного регулювання економічних процесів; 5) безвідповідальність державних чинників за результати реалізації реформ; 6) відсутність ефективної системи контролю за забезпеченням виконання норм чинного законодавства; 7) незавершеність ринково спрямованих інституційних перетворень і нерозвиненість ринкової інфраструктури; 8) складність та нераціональність регуляторної системи, що виражається в обтяжливості дозвільних процедур, надмірній кількості документів, що подаються для отримання дозволів, недосконалості процедур нагляду і контролю та припинення господарської діяльності тощо.

В Україні кожен етап підприємницької діяльності (від реєстрації підприємства й укладання комерційних угод до ліквідації) супроводжується:

- значно більшими часовими витратами (у 2-4 рази) порівняно з розвиненими країнами та країнами-сусідами;
- значні часові витрати на організацію бізнесу. Майже за кожним показником легкості ведення бізнесу в Україні кількість процедур, необхідних для цього, перевищує показники розвинених країн і країн-сусідів у 2-3 рази. Саме цим пояснюється значне погіршення значень показників із реєстрації прав власності (з 160 до 164), ліквідації підприємств (з 145 до 150), а також стійкості рейтингу міжнародної торгівлі (139), підтримки виконання контрактів (43) і рівня оподаткування (181) [1];
- незахищеність прав власності. Зазначене ґрунтується на результатах оцінки цього критерію міжнародними аналітичними організаціями. Так, за оцінками Світового економічного форуму у 2009–2010 рр. за рівнем захисту

прав власності, включаючи фінансові активи, Україна посідала 135 місце з-поміж 139 країн світу [2], поступаючись усім країнам Центрально-Східної Європи, зокрема за такими критеріями, як незалежність судів, довіра населення до судів, політична стабільність, корупція, захист права власності, захист прав інтелектуальної власності, авторських прав;

- неприпустимо високий рівень корупції, вибіркове виконання норм законодавства, зловживання та протиправні дії чиновників різного рангу. Якщо ж знов звернутися до оцінки, яку дають цьому чиннику закордонні аналітики, то Україна знаходиться на 134 позиції Індексу сприйняття корупції поряд із такими країнами, як Азербайджан, Бангладеш, Гондурас, Нігерія, Філіппіни, Сьєрра-Леоне та Зімбабве [3];

- надмірне втручання в роботу підприємств державних контролюючих, регулюючих та правоохоронних органів. Як зазначає Н. Тумар, «з органами МВС, СБ України, податковою адміністрацією і прокуратурою нині українські підприємці пов'язують близько 50% усіх проблем по лінії економічної безпеки» [4]. При цьому, як зазначає автор, практика свідчить, що названі державні органи мають можливість і неупереджено (у межах чинного законодавства) втручатися в роботу підприємств у разі порушення ними правових норм.

Усі перелічені вище чинники негативно впливають на процес функціонування суб'єктів господарської діяльності та рівень їх економічної безпеки, формуючи несприятливий бізнес-клімат, який стримує розвиток перш за все середнього та малого підприємництва, який відіграє важливу соціально-економічну функцію забезпечення громадян країни робочими місцями та поглинання надлишків робочої сили, що вивільняється внаслідок структурних змін в економіці. Розвиток малого і середнього підприємництва – важливий індикатор ефективності ринкових перетворень і передумов прогресивних структурних зрушень у трансформаційних економіках.

Розглянемо лише окремі ключові аспекти стосовно ідентифікованих загроз для економічної безпеки підприємств:

- у сукупній пропозиції на внутрішньому ринку зберігається тенденція постійного зниження питомої ваги товарів вітчизняного виробництва, особливо товарів кінцевого споживання. Зокрема, у структурі оптового товарообігу питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва зменшилася із 70% у 2005 р. до 63,6% у 2010 р., у структурі роздрібного товарообороту – із 70,5 до 64,3% відповідно;

- особливо стрімко зменшується частка вітчизняної непродовольчої продукції, у 2010 р. вона складала 61% в обсязі оптової торгівлі та 50% – в обсязі роздрібного товарообігу. За деякими групами товарів легкої промисловості, аудіо- та відеообладнанням, комп'ютерною та обчислювальною технікою Україна забезпечує лише 4-6% потреб за рахунок власного виробництва. Водночас питома вага вітчизняних продовольчих товарів складає 75,1% у структурі оптової та 88,2% у структурі роздрібної торгівлі, маючи тенденцію до поступового зниження;

- упродовж 2007–2011 рр. відбулося скорочення кількості об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва: бізнес-центрів (у 2010 р. порівняно з 2008 р. їхня кількість зменшилася на 27 одиниць, або 5,8%), лізингових компаній (на 30 од., або 3,8%), фондів підтримки підприємництва (на 34 од., або 12,2%), кредитних спілок (на 162 од., або 19,7%), страхових організацій (на 46 од., або 9,1%), інформаційно-консультативних установ (на 65 од., або 2%), аудиторських компаній (на 62 од., або 4%).

Усе вищезазначене засвідчує суттєвий вплив незадовільних умов ведення бізнесу на економічну безпеку вітчизняних підприємств і дозволяє ідентифікувати їх як першочергові загрози.

Вітчизняні та закордонні фахівці дотримаються думки, що українська економіка характеризується надто високим рівнем енергоємності ВВП. Цей показник в Україні, за оцінками компанії Enerdata, є одним із найвищих серед країн світу, зокрема у 3,8 рази вищим, ніж у країнах ЄС-27; у 3,2 рази – ніж у сусідній Польщі; у 1,4 рази – ніж у Росії. Враховуючи ці обставини, зростання світових цін на нафту, при збереженні тенденцій останніх років (2008–2011 рр.) до збільшення обсягів імпорту нафти, створює умови для низки негативних макроекономічних ефектів для України.

Підставою для такого твердження є те, що зростання зовнішніх цін на нафту спричинить їх збільшення на внутрішньому ринку та пропорційне збільшення цін на продукти нафтопереробки. За умов відсутності дієвого регулювання цін на продукти нафтопереробки, у певних галузях, зокрема у транспорті, сільському господарстві, харчовій промисловості та будівництві, які є найбільш залежними від цін на нафтопродукти, зросте собівартість виробництва продукції. З метою збереження рівня рентабельності підприємства з вагомою часткою нафти та нафтопродуктів у структурі витрат будуть вимушені підвищувати відпускні ціни, а внаслідок дії міжгалузевих зв'язків це може призвести до цілої низки негативних макроекономічних ефектів та ризиків.

Коливання цін на чорні метали порівняно із нафтою має неоднозначний вплив на економічну безпеку вітчизняних підприємств. При зростанні цін на цей товар буде мати покращення стану платіжного балансу та формування потенційних можливостей для зростання виробництва та доданої вартості у металургії. Це, у свою чергу, створить умови для сприятиме збільшенню податкових надходжень до бюджету, оплати праці та прибутковості галузі, нагромадження коштів на інвестиційні цілі.

Разом з тим варто очікувати певні негативні ефекти, які виникнуть внаслідок міжгалузевих зв'язків. Зростання зовнішніх цін на продукцію металургійної галузі спричинить їх збільшення на внутрішньому ринку. Як наслідок, у певних галузях, зокрема у машинобудуванні та будівництві, які є найбільшими споживачами металургійної продукції, зросте собівартість виробництва продукції. За таких умов або підприємства будуть вимушені підвищувати відпускні ціни, або їхня додана вартість зменшиться, що може призвести до зменшення оплати праці, надходжень до бюджету або згортання інвестиційної активності на цих підприємствах. Підвищення цін на підприємствах машинобудування та будівництва спричинить зростання індексу цін інвестицій в основний капітал, що гальмуватиме виконання інвестиційних планів на вітчизняних підприємствах.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що явною загрозою для економічної безпеки вітчизняних підприємств є висока енергомісткість та матеріаломісткість виробництва. Це обумовлено низьким технологічним рівнем виробництва, високими цінами на сировину, матеріали, паливно-енергетичні ресурси, відсутністю ефективних заходів із ресурсозбереження, що частково спричинено пасивністю держави у питаннях стимулювання інноваційних процесів, залучення до вітчизняного виробництва передових енергозберігаючих технологій тощо.

Значна частина вітчизняних підприємств залишаються незадоволеними кількістю податків і порядком їх розрахунків, що не стимулює до активного розвитку та негативно впливає на рівень економічної безпеки. Так, за індексом сприятливості податкової системи, який розраховується на основі показників кількості платежів, часу, необхідного для сплати податків і загального розміру податків, Україна посідає 181 місце з-поміж 183 країн світу [5]. Система оподаткування характеризується надмірною кількістю процедур (135), що в 10 разів більше, ніж у розвинених країнах, і в 3,5 разу – ніж у країнах-сусідах.

Поруч із непомірним фіскальним навантаженням на діяльність підприємств, в Україні має місце необґрунтована диференціація податкової політики, яка провокує технологічну деградацію виробничого потенціалу. Загалом високе фіскальне навантаження на промисловість та низьке на фінансову діяльність і торгівлю впливає на міжгалузевий розподіл економічних ресурсів, насамперед капіталу, призводить до вимивання коштів із промислового виробництва на користь торговельно-фінансової сфери. Таким чином, промисловість, особливо її високо технологічний сегмент, позбавляються власних фінансових ресурсів, чим підриваються можливості їх розширеного відтворення [6].

Серед галузей промисловості найбільше податкове навантаження покладено на харчову промисловість (у 2009 р. вона забезпечила 31% усіх надходжень від сплати податків на прибуток та імпорт (у 2008 р. цей показник складав 21,3%), тоді як у вартісній структурі випуску частка галузі складала за підсумком року 8,8%. Машинобудування, формуючи 4,8% випуску продукції, сплатило 9,9% податків. Водночас найбільша галузь виробничої сфери – металургійне виробництво (7,9% у вартісній структурі випуску) – сплачувала лише 1,2% від загального обсягу податкових надходжень.

Недосконалість податкової системи, яка проявляється в надмірному фіскальному тиску на бізнес та хибність диференціації податкового навантаження на реальний сектор економіки, який, зокрема, гальмує розвиток високотехнологічного сектору економіки, на нашу думку, потрібно ідентифікувати як загрозу економічній безпеці підприємств.

Упродовж 2007–2011 рр. Найвищий рівень рентабельності операційної діяльності з поміж видів економічної діяльності мали сільське та лісове господарство й мисливство (19,0% у 2007 р. і 23,6% у 2011 р.), а найнижчий – надання комунальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту (відповідно 2,6% та (-13,8%)). Динаміка загального рівня цього показника для промисловості характеризувалася зниженням у 2007–2009 рр.: у 2007-му – 5,8%, 2008-му – 4,9%, 2009-му – 1,8% та зростанням у 2010-му до 3,6% та у 2011-му – 4,7%. Серед видів промислової діяльності найвищий рівень мала добувна галузь (11,4% у 2007 р. і 17,3% у 2011 р.). Водночас низький рівень рентабельності мали машинобудування (4,3% і 8,6% відповідно), легка промисловість (0,7% та 4,0%), харчова промисловість (4,7% та 4,2%). Окремо потрібно ще раз підкреслити, що у 2010 р. – 42,7% та у 2011-му – 36,5% підприємств були збитковими.

Беручи до уваги сформовані та опрацьовані аналітичні матеріали, вважаємо за доцільне визначити як загрозу для економічної безпеки вітчизняних підприємств недостатньо високу ефективність їх господарської діяльності, що знаходить відображення у низькому рівні рентабельності та критично високій частці збиткових суб'єктів господарювання.

Важливим чинником, який впливає на рівень техніко-технологічної безпеки, а відтак і економічної безпеки загалом є стан основних засобів, ступінь зношеності яких невпинно зростає: із 43,7% у 2000 р. до 60% у 2009 р.. Особливо різко збільшилося значення цього показника у 2008 р. – на 8,6 п. Найскладнішою є ситуація зі станом основних засобів у сфері транспорту та зв'язку (у 2009 р. ступінь зношеності складав 83,9%), у переробній промисловості (64,9%), виробництві й розподіленні електроенергії, газу та води (62,2%).

Розглянуте дозволяє дійти висновку, що загрозою для економічної безпеки підприємства є високий рівень зносу основних фондів, тех-

нологічна відсталість та низька ефективність використання амортизації.

Стосовно ж поставленого завдання щодо ідентифікації загроз для економічної безпеки, то до зроблених вище висновків, доцільно додати, що, відповідно до аналітичних даних американських експертів, близько 80% збитків матеріальним активам компаній завдає їх власний персонал. Тільки 20% спроб несанкціонованого проникнення в закриті мережі здійснюється ззовні, а решта – 80% випадків – спровоковані за участі персоналу компаній. Динаміка вартості зловживань, здійснених посадовими особами та працівниками американських компаній у 1980 р., становила 50 млрд дол. США, у 1990 р. – 250 млрд дол. США, у 1998 р. – 400 млрд дол. США, у 2002 р. – 600 млрд дол. США.

Аналогічна інформація щодо вітчизняних суб'єктів господарювання відсутня, але потрібно зважити, що низький рівень оплати праці та негативні тенденції щодо скорочення кількості найманих працівників не сприяють якісному виконанню обов'язків, у тому числі щодо забезпечення економічної безпеки.

Окремо потрібно наголосити на неприпустимо низькому рівні менеджменту на вітчизняних підприємствах, який і є однією із причин незадовільних результатів діяльності та низького рівня економічної безпеки. Звідси, на нашу думку, одну із загроз для економічної безпеки підприємств доцільно визначити як недостатньо високий якісний рівень, умотивованість та виконання властивих функцій у системі економічної безпеки персоналом підприємства.

Фінансово-економічна криза не тільки призвела до драматичних змін в обсягах промислового виробництва, але й відобразилася на його структурі. Ці зміни обумовлені дією об'єктивних зовнішніх чинників і внутрішніх суперечностей, що накопичилися в економіці [7]. Зокрема, спад обсягів виробництва у промисловості складав 5,4% у 2008 р. і 21,9% у 2009 р. При цьому найбільших втрат зазнала переробна промисловість, скорочення виробництва складало 6% та 26,5% відповідно. Найбільшого спаду зазнали галузі, орієнтовані на виробництво продукції виробничого та інвестиційного призначення: машинобудування, виробництво неметалевої мінеральної продукції, металургійне виробництво і виробництво готових металевих виробів, хімічна промисловість. Найбільш глибоким і затяжним виявився спад у машинобудуванні. Ця галузь промисловості, що є основним джерелом інноваційного розвитку і модернізації економіки, зазнала дуже глибокого падіння у 2009 р. – на 44,9%. Провідним джерелом спаду в машинобудуванні стало виробництво транспортних засобів та устаткування, яке скоротилося на понад 60%. Динаміка металургії та хімічної промисловості була майже синхронною із загальною промисловою динамікою, проте через свою вагомість чорна металургія викликала понад третину загального спаду. Внаслідок цього відбулися суттєві зміни у структурі реалізованої промислової продукції. За період кризи різко знизилася питома вага металургійної продукції – з 26,2% до 19,6% і машинобудування – з 14% до 10,6%. Водночас суттєво зросла частка харчової промисловості – з 13,1% до 18,9% і виробництва і розподілу електроенергії, газу і води – з 13% до 19,0% [7]. Таким чином, фінансово-економічна криза різко прискорила темпи скорочення реального сектору економіки, особливо у сфері матеріального виробництва. Відновлення економічного зростання розпочалося у 2010 р. і тривало у 2011 р. насамперед завдяки зростанню зовнішнього попиту на продукцію експортоорієнтованих галузей, а також відновленню попиту (зростання доходів населення у 2010 р. складало 23,1% порівняно з 2009 р.) на продукцію галузей, орієнтованих на внутрішній ринок. Проте через стагнацію інвестиційних процесів посткризове відновлення зростання не супроводжувалося якісними змінами у виробництві ВДВ. Отже, підґрунтям цього відновлення не стали модернізація національної економіки і набуття нею сучасного рівня конкурентоспроможності [8].

Висновки. Як підсумок, можна стверджувати, що динаміка структури української економіки не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, що відбуваються у розвинених економіках світу на сучасному етапі й полягають у зростанні частки фінансових і бізнесових послуг, а також соціально орієнтованих видів економічної діяльності, випереджальному розвитку наукоємних, високотехнологічних галузей. Натомість в Україні сформувалася неефективна структура економіки з високою ресурсо- та енергоємністю виробництва, надмірним екстенсивним розвитком добувної промисловості, відсталістю агропромислового сектору, низьким рівнем інноваційного виробництва, відставанням розвитку інфраструктури, відірваністю фінансового сектору від реальної економіки, неефективним функціонуванням секторів, що забезпечують соціальний розвиток.

Визначена сукупність загроз економічній безпеці вітчизняних підприємств не враховує специфіки функціонування окремого підприємства, але по суті більшість із них властива вітчизняним підприємствам, а тому актуалізує важливість функціонування системи економічної безпеки вітчизняних підприємств, управління нею та потребує подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Finacial Integrity Program [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gfintegrity.org/.
2. The Influence of the economic crisis on the underground economy in Germany and the other OECD-countries in 2010: a (further) increase [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.econ.jku.at.

3. Doing Business 2011: Making a Difference for Entrepreneurs / The World Bank, International Finance Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org.
4. Тумар Н.Б. Экономическая безопасность предприятия / Н.Б. Тумар. – Харьков, 2006. – 346.
5. The Global Competitiveness Report 2010-2011. – Geneva : World Economic Forum, 2012. – P. 335 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: //www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-2011.pdf.
6. Corruption perceptions index 2010. – Berlin : Transparency International, 2011. – P. 5-8.
7. Жаліло Я.А. Структурні трансформації промисловості України в період фінансово-економічної кризи / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка // Вісник Інституту економіки та прогнозування. – 2010. – С. 30-36.
8. Модернізація України – наш стратегічний вибір: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К., 2011. – 269 с.

УДК 379.82(477)

Задорожнюк Н.А.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономических систем
и управления инновационным развитием
Одесского национального политехнического университета

Ковтун К.В.
студентка
Одесского национального политехнического университета

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В УКРАИНЕ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ENTERTAINMENT INDUSTRY IN UKRAINE

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы развития индустрии развлечений Украины, проведен анализ показателей, характеризующих состояние рынка развлечений. Рассмотрены особенности становления и развития отечественной сферы развлечений. Описаны ключевые характеристики и сегменты, представляющие современную развлекательную индустрию. Определены основные проблемы и тенденции развития индустрии развлечений Украины. Рассмотрены новые виды услуг индустрии развлечений: квесты, скейп-румы, «третьи места», определены их пользу в повседневной жизни людей и развития индивида.

Ключевые слова: индустрия развлечений, объект развлекательной инфраструктуры, квест, эскейп-румы, «третьи места».

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання розвитку індустрії розваг України, проведений аналіз показників, що характеризують стан ринку розваг. Розглянуто особливості становлення та розвитку вітчизняної сфери розваг. Описано ключові характеристики та сегменти, що представляють сучасну розважальну індустрію. Визначено основні проблеми та тенденції розвитку індустрії розваг України. Розглянуто нові види послуг індустрії розваг: квести, скейп-руми, «треті місця», визначено їх користь у повсякденному житті людей і розвитку індивіда.

Ключові слова: індустрія розваг, об'єкт розважальної інфраструктури, квест, ескейп-руми, «трєті місця».

ANNOTATION

The article of the entertainment industry Ukraine, the analysis of indicators of the state of the market entertainment. The features of the formation and development of national entertainers. Describe the key features and segments that represent the modern entertainment industry. The main problems and trends in the entertainment industry of Ukraine. Considers new entertainment services: quests, skeyp-rooms, «third places» defined benefit in their daily lives of people and development of the individual.

Keywords: entertainment, adventure, object of the entertainment industry, escape-rooms, «third place».

Постановка проблемы. Острая необходимость в моральном и физическом отдыхе современного человека обеспечивает стремительное развитие сферы развлечений. В связи со сложной социально-экономической и политической обстановкой в Украине в последние годы развитие индустрии развлечений нашей страны тормозит ряд острых проблем. Поэтому исследования, направленные на изучение ключевых проблем и перспектив развития индустрии развлечений Украины, являются необходимыми и актуальными.

Анализ последних исследований и публикаций. Научных трудов, посвященных изучению индустрии развлечений Украины, на сегодняшний день очень мало. Можно отметить таких украинских исследователей, как Н.А. Алешугина, Г.П. Андреева, О.М. Головко, Н.С. Кампов, П.Ф. Коваль, Г.Я. Круль, С.С. Махлинец и Г.В. Симочко, которые изучают вопросы туристической сферы, в том числе индрустрии развлечений Украины [1-3]. Среди зарубежных ученых можно отметить А.А. Адамяна, А.С. Брулева, С.А. Наумову, В.А. Стальную и Э.В. Пешину, чьи научные труды в основном посвящены теоретическим аспектам изучения индустрии развлечений [4-7]. Наиболее существенным фактором динамичного развития рынка развлекательных услуг является увеличение доли свободного времени в структуре общего бюджета времени индивида. Анализ [5, с. 48; 7] показывает, что в начале XX века произошел рост удельного веса свободного времени в общем бюджете времени трудящегося населения за счет сокращения периода занятости. Однако данное направление исследования недостаточно изучено, в связи с чем появляется необходимость в более широком и полном изучении проблем, связанных с развитием индустрии развлечений Украины, определением перспективных услуг этой сферы.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Индустрия развлечений – одна из важнейших сфер повседневной жизни человека, которая способна существенно влиять на состояние как отдельного индивида, так и общества в целом. Изучение современного состояния и ключевых проблем индустрии развлечений в Украине, а также вопросов, связанных с развитием данной сферы деятельности, является малоизученной и требует более глубокого рассмотрения как в научном, так и в практическом аспектах.

Целью статьи является изучение проблем становления индустрии развлечений Украины в современных условиях, а также исследование возможных перспектив ее развития.

Изложение основного материала. Индустрия развлечений создает благоприятные условия для полноценного отдыха и развлечения людей любого возраста. Услуги этой индустрии очень разнообразны и многогранны, характеризуются комплексностью, так как способны удовлетворить различные потребности человека и обеспечить развитие личность в той или иной степени. Множество современных способов и форм развлечений определяет разнообразие предприятий, которые отличаются своей функциональной направленностью. Так, помимо предприятий, оказывающих развлекательные услуги, часть предприятий обслуживает потребность в развлечениях, производя товары, необходимые для развлечений.

Особое значение для развития индивида и общества в целом имеют развлечения интеллектуальной направленности, например, шахматы, шашки, го, рендзю, реверсы, стратегию, квесты и др.

Индустрия развлечений является одной из самых молодых сфер культурного сектора национальной экономики. Поэтому состав и структура индустрии развлечений точно не определены, отсутствуют критерии выделения предприятий этой индустрии, что не позволяет формировать статистические данные. В связи с этим индустрия развлечений мало изучена, что объясняется в основном двумя причинами:

1. Сложностью определения экономических признаков предприятия индустрии развлечений. Множество предприятий, создающих условия для развлечений, функционируют в различных отраслях и не относятся к традиционной классификации индустрии развлечений. Так, например, в одном случае создание условий для развлечений – это основная деятельность предприятия, в другом – вспомогательная, в третьем – побочная.

2. Отсутствие четкой классификации видов деятельности индустрии развлечений с учетом современных мировых тенденций. Это объясняется появлением новых видов услуг интеллектуально-развлекательного характера, которые сложно классифицировать.

При изучении индустрии развлечений важно учитывать ее особенности:

– добровольный выбор человеком вида развлечений;

– неограниченный перечень видов развлечений;

– предварительная подготовка личности к развлечениям (с учетом физического и психологического состояния человека);

– частая смена развлечений в зависимости от текущих потребностей человека и тенденций моды в данной сфере;

– объединение развлечений с другими занятиями (учебными, различными увлечениями и т.д.).

В последнее время индустрия развлечений стремительно развивается в мире и в Украине, что объясняется тенденциями в отношении отдыха и развития личности.

Рынок развлекательных услуг Украине активно начал формироваться с 2005–2006 годов, когда начали создаваться полноценные развлекательные заведения [8].

В последние годы многие украинские операторы индустрии развлечений осуществили качественный переход к необходимому оборудованию для обеспечения высокого уровня оказания услуг [9].

Ключевая проблема индустрии развлечений в Украине состоит в том, что её финансирование осуществляется собственными средствами. Во многих странах индустрию развлечений инвестируют зарубежные фонды [9].

Экономический кризис, обесценивание гривны, политическая нестабильность остро сказываются на развитии украинского развлекательного бизнеса. Большая часть оборудования покупается за валюту, растёт в цене, а потребительская способность падает. В результате экономические показатели большинства операторов ухудшились, что характеризует следующую проблему индустрии развлечений Украины.

В качестве основных перспектив развития индустрии развлечений Украины можно выделить появление и развитие новых форматов развлечений. Реализовываются такие проекты, как развитие третьих мест и появление новых городских коммуникативных практик [9].

Термин «третье место» был введен в 1989 г. социологом города Р. Олденбургом как противоположность двум другим типам пространства – домашнему и рабочему. К третьим местам Олденбург относит пространства, предлагающие уют вне дома и новые интересные контакты вне работы: кафе, пабы, кофейни, парки, различные творческие пространства. Согласно его теории, третье место должно быть открытым, нейтральным, доступным, демократичным и комфортным, основным занятием здесь является общение. В последние 2-3 года в украинских городах наблюдается настоящий бум третьих мест. Наиболее популярными форматами таких пространств стали коворкинги (комфортные пространства для удаленной работы вне офиса) и антикафе (иногда в качестве альтернативных названий этого формата используются термины «свободное пространство», «креативное пространство»). Антикафе – это общественное пространство, в котором всё бесплатно, кроме времени, и посетители обладают большей степенью свободы, нежели в классических кафе или ресторане [9].

Во второй половине 2000-х гг. в украинских городах возникло множество новых коммуникативных практик разной степени популярности. Некоторые из них получили весьма широкое распространение (фримаркеты, буккроссинг, активные городские игры). В 2013–2014 гг. список новых практик городской коммуника-

ции пополнили фудмаркеты и квесты в помещениях. Фудмаркет (альтернативные названия такого типа мероприятий «фестиваль уличной еды», «ярмарка уличной еды», «городской маркет еды») – это самоорганизованная импровизированная уличная ярмарка качественного фастфуда [9]. Это явление, в 2013 г. ставшее одним из самых модных украинских развлечений, возникло как альтернатива многочисленной продукции сетевых закусочных и дорогим ресторанам. Основная идея фудмаркетов – это не столько вкусная еда, сколько создание комфортного коммуникативного пространства в большом городе.

Если фудмаркеты пока остаются скорее столичным феноменом, то пришедшая в Киев и Одессу в конце 2014 г. зарубежная традиция квартирных квестов (другие названия – эскейп-игры, эскейп-румы, офлайн-квесты) моментально стала популярной и в других украинских городах. Все квесты, популярные сегодня в индустрии развлечений, можно разделить на два вида:

1. Эскейп-рум – одна-три комнаты, попав в которые, человек решает задачу, как выбраться. Для этого нужно искать подсказки, улики, получать кусочки головоломки, чтобы, сложив их, выйти из закрытого помещения.

2. Квест в реальности, где главенствует загадка, антураж, сюжет, появляется возможность почувствовав себя героем любимого кино. Здесь интерьер должен быть не просто яркий, а хорошо продуманный и связанный в единую сюжетную линию. Этот интеллектуальный вид игры пришел к нам из Японии. Популярность квестов в реальности с каждым днем растет, каждый месяц в Украине открывается несколько новых комнат [9].

Важно отметить, что развитие интеллектуальных игр в стране зависит от количества подготовленных специалистов, тренеров. Ведь интеллектуальные виды спорта нужны не меньше, чем физические. От этого зависит развитие интеллекта всего народа и благосостояние нашей страны.

Спрос на такие услуги зависит от ряда факторов, наиболее значимыми из которых можно считать платежеспособность населения, количество свободного времени, потребительские предпочтения, сезонную составляющую и т.д. На формирование предложения развлекательных услуг оказывают влияние такие факторы, как уровень издержек производства развлекательных услуг, интенсивность развития технологий, используемых для оказания развлекательных услуг, количество субъектов на данном рынке и т.д.

В настоящее время основные тенденции развития украинского рынка развлекательных услуг заключаются в следующем:

- расширяется ассортимент развлечений;
- происходит интеграция развлечений, то есть создаются универсальные центры с многофункциональной ориентацией;
- отмечается повышение культуры развлечений;
- прослеживается тенденция интеграции национальных рынков развлекательных услуг в глобальную систему организации досуга.

Социальная направленность развития индустрии развлечений выражается в том, что она формирует новые личные и общественные потребности. Индустрия развлечений, решая универсальные задачи, формирует и развивает личность. Заполняя развлечениями часть своего свободного времени, человек восстанавливает себя как трудовая единица. Удовлетворенность качеством развлечений и отдыха, их доступность являются для человека индикаторами его социального положения, а для общества – показателями развития экономики страны в целом.

В связи с вышеизложенным появляется необходимость в анализе основных показателей индустрии развлечений Украины (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели индустрии развлечений Украины

Показатель	Значение
1. Объем рынка (млрд дол.)	10
2. Ежегодный прирост рынка (%)	21
3. Доля столицы в общем объеме услуг (%)	41
4. Количество потенциальных потребителей услуг индустрии развлечений (млн чел.)	28
5. Прогноз увеличения объема рынка развлечений на 2016 год (млрд дол.)	20

Сформировано на основании [9]

Таблица 2

Тенденции развития индустрии развлечений в Украине

Название	Описание
1. Глобализация и укрупнение объектов индустрии развлечений	Индустрия развлечений укрупняется и представлена не просто отдельными заведениями для нескольких видов развлечений, а целыми мегакомплексами, предоставляющими широкий спектр разнообразных услуг отдыха и развлечений.
2. Интеграция развлечений и других направлений деятельности	- Интеграция развлечений и торговли, характеризующаяся повсеместным открытием торгово-развлекательных центров; - сочетание развлечения и учебы; - сочетание спорта и развлечений; - сочетание индустрии здоровья и красоты с развлечениями.
3. Виртуализация индустрии развлечений	Появление цифровых мультимедийных данных, быстрое развитие технологий скоростного подключения и увеличение производительности ПК привели к появлению новых возможностей для индустрии развлечений.

Исходя из данных таблицы 1, можно сделать вывод, что рынок развлечений Украины характеризуется положительные показателями и есть перспективы его развития и расширения.

При формировании и дальнейшем развитии услуг индустрии развлечений необходимо учитывать такой важный фактор, как доход населения. Необходимо выявлять и оценивать факторы, определяющие эффективность функционирования индустрии развлечений. Наиболее значимые и общемировые тенденции, которые оказывают влияние на индустрию развлечений в Украине, сведены в таблице 2.

В целом можно утверждать, что украинский рынок развлечений практически сформирован. Однако почти все сегменты еще не достигли пика своего развития, либо осваивают пока не занятые пространства. Ориентировочные сравнения сети предприятий индустрии развлечений в Украине, странах Европы и США свидетельствуют, что даже по количественным показателям отставание Украины весьма значительно – развлекательных центров, мотелей, гостиниц, кемпингов, прокатных пунктов музеев, парков, и т.д. в Украине в десятки раз меньше [9].

На начальной стадии находятся такие объекты отдыха и развлечений, как клубы здоровья, гольф-клубы, тематические парки, автоматические кинотеатры и кинотеатры для автомобилистов, кафе клубного типа, трейлерные парки. Во много раз меньше число аквапарков, бассейнов и центров горнолыжного спорта. Также слабо развит рынок услуг для полноценного семейного досуга. Сегодня для семейного отдыха предлагаются упрощенные формы развлекательных центров. Тем не менее индустрия развлечений начинает набирать обороты благодаря росту покупательной способности населения и весьма ценному опыту менеджеров в управлении объектами развлекательной инфраструктуры.

Выводы. В результате проведенного исследования можно сформулировать такие выводы:

1. Обоснованы ключевые причины сложности определения структуры индустрии развлечений: «юность» данной индустрии; сложность определения экономических признаков предприятия индустрии развлечений; отсутствие четкой классификации видов деятельности индустрии развлечений с учетом современных мировых тенденций.

2. Определены особенности индустрии развлечений, учет которых позволит создать необходимые условия для ее развития.

3. Исследованы основные проблемы и современные тенденции индустрии развлечений Украины, в результате чего выделены новые форматы развлечений: развитие третьих мест и появление новых городских коммуникативных практик.

Дальнейшие исследования планируется посвятить разработке эффективных инструментов продвижения услуг индустрии развлечений Украины.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Головко О.М., Кампов Н.С., Махлинець С.С., Симочко Г.В. Організація готельного господарства : навч. посіб. / За ред. О.М. Головко. – К. : Кондор-Видавництво, 2012. – 338 с.
2. Круль Г.Я. Основи готельної справи : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 368 с.
3. Коваль П.Ф. Розвиток розважального сектору туріндустрії як засіб зміцнення туристичного потенціалу України / П.Ф. Коваль, Н.О. Алєшугіна, Г.П. Андрєєва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6(108). – С. 78-82.
4. Адамян А.А. Современная институциональная структура индустрии отдыха и развлечений / А.А. Адамян // ТДР. – 2012. – № 3. – С. 110-114.
5. Наумова С.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме : учеб. пособие – Томск : Изд. ТПУ, 2003. – 127 с.
6. Пешина Э.В. Теоретические положения индустрии развлечений в обществе потребления / Э.В. Пешина, А.С. Брулев // Известия УрГЭУ. – 2011. – № 3. – С. 90-95.
7. Стальная В.А. Место и роль индустрии развлечений в мировой и отечественной сфере услуг / В.А. Стальная // Общество и экономика, 2009. – № 1. – С. 118-128.
8. Индустрия развлечений набирает силу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vtorio.com/articles/topic/57.
9. Современное состояние и перспективы развития индустрии развлечений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.marketingweek.ru/31.html.

УДК 336.62

Карташова О.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Херсонського державного аграрного університету

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СТІЙКОСТІ КОРПОРАТИВНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

PROVIDING FINANCIAL SUSTAINABILITY OF CORPORATE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність фінансової стійкості корпоративних аграрних утворень через кредитне забезпечення, систематизовано та обґрунтувано наукові підходи до факторів визначення фінансової стійкості, визначено можливі заходи щодо покращення фінансового забезпечення підприємств.

Ключові слова: фінансова стійкість, кредитне забезпечення, заходи, кредитна ставка, заборгованість за кредитом, напрями підвищення.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность финансовой устойчивости корпоративных аграрных образований через кредитное обеспечение, систематизированы и обоснованы научные подходы к факторам определения финансовой устойчивости, определены возможные мероприятия по улучшению финансового обеспечения предприятий.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, кредитное обеспечение, меры, кредитная ставка, задолженность по кредиту, направления повышения.

ANNOTATION

The article defines the essence of financial stability of corporate entities through the agricultural credit support, structured and substantiated scientific approaches to factors of financial stability, identifies possible measures for improvement of financial security of enterprises.

Keywords: financial stability, credit support measures, loan rate, debt loan, increasing.

Постановка проблеми. Зважаючи на те, що останнім часом значного розвитку знайшли корпоративні аграрні утворення, питання фінансової стабільності цих підприємств лежить у площині розвитку всього аграрного сектору економіки. Специфікою сучасних перетворень є кризові явища в економіці, які негативно впливають на рівень капіталізації корпорацій, зменшений ступінь залежності від кредиторів та інвесторів, співвідношення власних і залучених коштів формують основу життєздайності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансової стійкості підприємств підприємства присвячені роботи багатьох вчених-економістів, зокрема, О. Гривківської [1], М. Коробова [2], Г. Савицької [3], А. Шеремета [4]. Дослідженню питань фінансової забезпеченості корпоративних підприємств саме аграрної сфери присвячені наукові праці економістів Н. Давиденко [5], О. Загородної та В. Серединської [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах економічної кризи та сучасному етапі трансформації економічних відносин досить актуальним стає таке поняття, як «стійкість» для підприємств. А в особливих сучасних умовах функціонування державної економіки аграрні підприємства та корпорації стають фундаментом розвитку та джерелом поповнення державного бюджету, запорукою успіху економічних перетворень і макроекономічного розвитку.

Мета статті. Метою дослідження є вивчення, систематизація та обґрунтування наукових поглядів на суть фінансової стійкості через кредитне забезпечення аграрних корпоративних підприємств України та знаходження можливих джерел поліпшення фінансового забезпечення цих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На фінансову стійкість аграрної корпорації впливає низка факторів, різних як за характером, так і за ступенем впливу. Стійкість аграрного підприємства – це здатність господарюючого суб'єкта сільськогосподарського спрямування зберігати працездатний стан щодо досягнення запланованих позитивних результатів за наявності факторів впливу середовища різних рівнів. При дослідженні складових стійкості аграрних підприємств значну увагу приділяють саме фінансовій стійкості. Так, до факторів, які впливають на фінансову стійкість корпорації як суб'єкта господарювання, можна віднести: склад і структуру витрат, стратегію компанії щодо витрат інфляція, час, тривалість звітного періоду, маркетингову політику і менеджмент компанії, кон'юнктуру ринку.

Стабільність функціонування корпоративних аграрних підприємств значною мірою залежить від рівня та якості управління ризиками, основним серед яких є кредитний ризик. Разом з цим у сучасних умовах чутливість фінансової системи аграрної корпорації до інших ризиків – ліквідності, зміни процентної ставки банків, валютного курсу – є досить високою, що навіть за досконалої практики їх управління становить суттєву загрози для надійності функціонування підприємств [5].

Для оцінки фінансової стійкості корпоративного підприємства використовується безліч показників. Найчастіше застосовують три основні групи коефіцієнтів: показники, що харак-

теризують стан обігових та кредитних коштів, показники, що характеризують стан основного капіталу, показники структури акціонерного капіталу.

У зв'язку із тим, що загальні методи часто не дають точної оцінки реального стану справ на підприємстві, об'єктивно існує потреба пошуку нових шляхів визначення стану його фінансової стійкості та платоспроможності. Ця обставина відзначається багатьма ученими при аналізі фінансового стану корпоративного підприємства й фінансової стійкості як головної його характеристики.

Одним з альтернативних підходів до оцінки фінансової стійкості підприємства є аналіз грошового потоку. Інформація про грошові потоки може бути використана для оцінки підприємства виконувати усі зобов'язання в порядку настання строків їх погашення; для визначення потреби в додатковому залученні грошових коштів; структури інвестицій та їх ефективності, оцінки здатності підприємства отримати позитивні грошові потоки в майбутньому.

У першу чергу для підприємства важливо знайти оптимальне співвідношення коефіцієнта фінансової автономії і коефіцієнта маневреності власного капіталу, іншими словами, співвідношення власного і позикового капіталу. Питання позикового капіталу потребує за сучасних умов особливої уваги.

Залишки за кредитами, наданими сільськогосподарським корпораціям на кінець початок 2015 року, становили 55 млрд грн, що на 0,5%, або 0,3 млрд грн, менше, ніж у попередньому році. Зменшення кредитів відбулося як за рахунок кредитів, наданих у національній валюті (на 0,2% – до 35,3 млрд грн), так і за рахунок кредитів, наданих в іноземній валюті (на 1% – до 19,7 млрд грн). Кредити, надані сільськогосподарським корпораціям, зростали в річному обчисленні швидшими темпами, ніж кредити нефінансовим корпораціям у цілому. В січні 2015 року порівняно із попереднім місяцем їхній темп приросту прискорився до 34,4%. У розрізі строків погашення в річному обчисленні найвищий темп приросту (61,7%) спостерігався за кредитами зі строком погашення від 1 року до 5 років. Порівняно з попереднім місяцем річна зміна довгострокових кредитів зменшилася до 20,2%, а зростання в річному обчисленні короткострокових кредитів становило 16,8%.

За валютним річним обчисленням тривало зростання кредитів як у національній, так і в іноземній валюті. Темп приросту кредитів в іноземній валюті для аграрних корпорацій прискорився до 73,1% порівняно з 66,3% у грудні попереднього року. Обсяг нових кредитів, наданих сільськогосподарським корпораціям зменшився порівняно з попереднім місяцем на 35,9% – до 4,9 млрд грн. У розрізі валют найбільше зменшився обсяг нових кредитів в іноземній валюті (на 38,1%). Нових кредитних договорів у національній валюті було укладено на 35,5% менше, ніж у грудні 2014 року. Показник середнього значення нових кредитів становив у січні поточного року 6,4 млрд грн.

Середня кредитна ставка у США становить 3,25%, у Франції – 3,43%, у Німеччині – 3,94%, у Канаді – 3%, тоді як в Україні цей показник становить від 17 до 36% (у національній валюті) та від 10 до 19% – у іноземній.

Великим корпораціям та малим підприємствам майже однаково неможливо накопичити власні оборотні кошти для динамічного розвитку своєї діяльності. Головної причиною цього є нестабільність та знецінення національною валюти, особливо на протязі останнього року та велика вартість кредитних ресурсів. Серед тих, хто отримує кредити на розвиток і забезпечення фінансової стійкості, є лише ті підприємства, які мають достатню кількість власності під запоруку, обробляють велику кількість площ під посіви, мають вихід на внутрішній та зовнішній ринки та ведуть стабільну зовнішньоекономічну діяльність.

Прострочена заборгованість за кредитами, наданими сільськогосподарським корпораціям на кінець січня становила 7,4 млрд грн, з яких 3,8 млрд грн – за кредитами в іноземній валюті, 3,6 млрд грн – за кредитами у національній валюті. За місяць залишки простроченої заборгованості за кредитами збільшилися на 23%, у тому числі в національній валюті – на 33%, в іноземній валюті – на 14,8%.

Частка кредитів, наданих сільськогосподарським корпораціям, у загальному обсязі простроченої заборгованості за кредитами нефінансовим корпораціям зросла за півроку на 7,1%.

Серед регіонів лідером за укладанням кредитних договорів банками є Київська область. Проте порівняно з груднем 2014 року їх частка в загальному обсязі кредитів, наданих банками України, зменшилася до 36,8%. Зважаючи на суттєву питому вагу кредитів, наданих банками зазначеного регіону, саме їхня процентна політика мала вирішальний вплив на формування середнього рівня процентної ставки по Україні за кредитами, наданими сільськогосподарським корпораціям.

Найдорожчими у першому півріччі 2015 року були кредити у національній валюті, надані банками Херсонської області (23,2% річних). Це пов'язують із діяльністю аграрних корпорацій у зоні ризикованого землеробства та відсутністю забезпечених умов щодо поливу при вирощуванні сільськогосподарської продукції. Фактор ризику несприятливих погодних умов підвищує відсоток при кредитуванні. Проте питома вага кредитів становила 2% у загальному обсязі зазначених кредитів [7].

Лише за умови аналізу позикових коштів другорядної уваги набувають коефіцієнти ліквідності, оскільки вони характеризують загальний стан пасиву і активу. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного

оборотного капіталу перебуває в обороті, тобто у тій формі, яка дає змогу вільно маневрувати цими коштами, а яка капіталізована [6].

Варто враховувати, що за ступенем небезпеки головне місце належить ризику зниження фінансової стійкості, тобто порушення фінансової рівноваги. Основною причиною його виникнення є незбалансованість структури капіталу, тобто невідповідність потреби в оборотному капіталі та наявних власних джерел фінансування, що є причиною незбалансованість вхідних та вихідних грошових потоків підприємства. Ризик неплатоспроможності, або ризик незбалансованої ліквідності, генерується зниженням рівня ліквідності оборотних активів, а також розбалансованістю вхідних та вихідних грошових потоків.

Для поліпшення фінансового забезпечення корпоративних аграрних підприємств необхідно впровадити такі заходи:

- підтримка цін та доходів підприємства;
- прийняття та впровадження постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів»;
- впровадження компенсації за кредитами, залученими для покриття виробничих витрат, пов'язаних із закупівлею паливно-мастильних матеріалів, насіння, мінеральних добрив, засобів захисту рослин, кормів, сировини та інгрідієнтів для виробництва комбікормів, ветеринарних препаратів, молодняку сільськогосподарських тварин та птиці, обладнання для тваринницьких ферм і комплексів, запасних частин для ремонту сільськогосподарської і зрошувальної техніки та обладнання, енергоносіїв, та оплати послуг, пов'язаних з виконанням ремонтних робіт, робіт (послуг) з підготовки та оброблення ґрунту, захисту рослин від хвороб і шкідників, збирання врожаю;
- зниження вартості кредитів для сільськогосподарських корпоративних підприємств.

Висновки. Отже, для забезпечення стійкості розвитку підприємства необхідно забезпечити стійке економічне зростання, яке являє собою здатність господарюючого суб'єкта нарощувати обсяги виробництва і реалізації продукції за умови підвищення ефективності використання наявних ресурсів і зменшення ступеня впливу зовнішніх факторів на умови й параметри діяльності з дотриманням принципів ефективності діяльності. У свою чергу, стійке економічне зростання також повинно визначатися певним набором чинників і умов, за яких ці чинники сприятимуть досягненню цілей підприємства у напрямі стійкого економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гривківська О.В. Забезпечення фінансової безпеки сільського господарства : [монографія] / О.В. Гривківська. – Тернопіль : Астон, 2012. – 340 с.
2. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства : навч. посіб. / М.Я. Коробов ; 3-тє вид., доп. і перероб. – К. : Знання, 2002. – 377 с.
3. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства : [навч. посіб.] / Г.В. Савицька ; 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання, 2007. – 943 с.
4. Шеремет А.Д. Фінансова стійкість сільськогосподарських підприємств / А.Д. Шеремет // Економіка АПК. – 2009. – № 1. – С. 35-38.
5. Давиденко Н.М. Фінансова стійкість корпоративного підприємства аграрної сфери [Текст] / Н.М. Давиденко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 50-58.
6. Загородна О., Серединська В. Діагностика фінансового стану і стійкості функціонування підприємств [Текст] / О. Загородна, В. Серединська // Вісник ТНЕУ. – 2010. – № 3. – С. 20-24.
7. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.

УДК 338.433:330.342

Кирилюк Є.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної теорії,
інноватики та міжнародної економіки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького

ЕНДОГЕННІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

ENDOGENOUS FACTORS OF INTERNAL AGROFOOD MARKET DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано вплив основних ендогенних чинників на розвиток внутрішнього агропродовольчого ринку України. Оскільки прогнозування в умовах ринку повинно здійснюватися знизу вверх, увагу акцентовано на дослідженні чинників попиту на продовольство. Обґрунтовано необхідність застосування багатоваріантних підходів до оцінки довгострокових наслідків аграрної політики, їх зіставлення з альтернативними варіантами розвитку продовольчого ринку. Як базові запропоновано три варіанти прогнозу розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку: 1) інерційний; 2) інноваційний; 3) інноваційний у поєднанні з ефективним стимулюванням попиту, розвитком конкурентного середовища, системи ціноутворення та інфраструктури аграрного ринку. Визначено передумови посилення функції прогнозування при розробці механізмів координації економічних відносин на внутрішньому агропродовольчому ринку. Доведено, що при прогнозуванні споживання основних видів продуктів харчування недоцільно використовувати як базовий показник усереднений рівень споживання усім населенням (як сільським, так і міським). Одним із ключових чинників у методології прогнозування споживання продуктів харчування визначено структуру та розподіл населення за групами залежно від рівня реальних грошових доходів і зміни їх динаміки. Вказано на відсутність можливості перерозподілу витрат переважною більшістю домогосподарств на користь продуктів харчування. Доведено необхідність створення умов для збільшення внутрішнього попиту на продукти харчування, який у свою чергу стимулюватиме нарощення пропозиції. Запропоновано елементи комплексного підходу до прогнозування кон'юнктури та параметрів ємності внутрішнього агропродовольчого ринку України.

Ключові слова: ендогенні чинники, агропродовольчий ринок, кон'юнктура ринку, ємність ринку, домогосподарство, децильна група, рівень споживання, якість споживання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано влияние основных эндогенных факторов на развитие внутреннего агропродовольственного рынка Украины. Поскольку прогнозирование в условиях рынка должно осуществляться снизу вверх, внимание акцентировано на исследовании факторов спроса на продовольствие. Обоснована необходимость применения многовариантных подходов к оценке долгосрочных последствий аграрной политики, их сопоставление с альтернативными вариантами развития продовольственного рынка. В качестве базовых предложено три варианта прогноза развития внутреннего агропродовольственного рынка: 1) инерционный; 2) инновационный; 3) инновационный в сочетании с эффективным стимулированием спроса, развитием конкурентной среды, системы ценообразования и инфраструктуры аграрного рынка. Определены предпосылки усиления функции прогнозирования при разработке механизмов координации экономических отношений на внутреннем агропродовольственном рынке. Доказано, что при прогнозировании потребления основных видов продуктов питания нецелесообразно использовать как базовый показатель усредненный уровень потребления всем населением (как сельским, так и городским). Одним из ключевых факторов в методологии прогнозирования потребления продуктов питания определена структура и распределение населения по группам в зависимости от уровня реальных денежных доходов и изменения их динамики. Указано на отсутствие возможности перераспределения расходов подавляющим большинством домохозяйств в пользу продуктов питания. Доказана необходимость создания условий для увеличения внутреннего спроса на продукты питания, который в свою очередь будет стимулировать наращивание предложения. Предложены элементы комплексного подхода к прогнозированию конъюнктуры и параметров емкости внутреннего агропродовольственного рынка Украины.

Ключевые слова: эндогенные факторы, агропродовольственный рынок, конъюнктура рынка, емкость рынка, домохозяйство, уровень потребления, качество потребления.

ANNOTATION

In the article influence of basic endogenous factors on internal agrofood market of Ukraine development is analysed. As prognostication in the conditions of market must come true from the bottom up, attention is accented on research factors of demand for food. The necessity of the use multivariate approaches to assessing long-term effects of agricultural policy, their comparison with alternative options of the food market is reasonable. Three variants of prognosis of internal agrofood market development are offered: a 1) inertia; 2) innovative; 3) innovative in combination with effective stimulation of demand, development of competition environment, system of pricing and infrastructure of agrarian market. Pre-conditions of strengthening of prognostication function at development of mechanisms of economic relations co-ordination at the internal agrofood market are certain. It is proved that in predicting consumption of basic kinds of food impractical to use as a baseline the average consumption of the whole population (rural and urban). One of the key factors in forecasting methodology defined food consumption structure and distribution of population in groups depending on the level of real income and changes in their dynamics are certain. It is indicated on absence of possibility of redistribution of charges by swingeing majority of households in behalf on foodstuffs. The necessity of conditioning for the increase of internal demand on foodstuffs, that, by it a turn the increase of suggestion will stimulate is well-proven. The elements of the complex going near prognostication of the state of affairs and parameters of capacity of internal agrofood market of Ukraine are offered.

Keywords: endogenous factors, agri-food market, market conditions, market capacity, household, decile group, consumption, quality consumption.

Постановка проблеми. За сучасних умов у зв'язку з різкою зміною кон'юнктурою виконання прогностичних робіт щодо розвитку агропродовольчого ринку має низку особливостей, пов'язаних зі специфікою системи економічних відносин, що виявляється в особливій складності отримання ендогенної інформації з урахуванням впливу на процес відтворення різ-

номанітних природних і економічних чинників як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Специфічність і складність дії різноспрямованих чинників функціонування агропродовольчого ринку роблять необхідним застосування багатоваріантного підходу при різноманітних альтернативних стратегіях і цільових установках розвитку агропромислового виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій та визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Економічною наукою напрацьовано низку методів і прийомів прогнозування, які різняться за своїм інструментарієм та базуються на розробках відомих науковців, передусім Л. Абалкіна, В. Боєва, В. Гейця, М. Кондратьєва, І. Лукінова, В. Милосєрдова, І. Ушачова та ін. Ці розробки слугували основою для прогнозування вітчизняними науковцями впливу екзогенних та ендогенних чинників на розвиток внутрішнього агропродовольчого ринку. Зокрема, варто виділити останні праці Б. Пасхавера та О. Шубравської [1], Т. Осташко [2], І. Охріменка [3] та ін. Проте найчастіше прогнозування розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку вітчизняними науковцями здійснюється на основі екстраполяції наявних тенденцій на майбутні періоди, використання експертних оцінок (що часто відображають не реальний, а бажаний стан речей).

Так, Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року (над якою працювала велика група фахівців) передбачено обсяги споживання у 2015 р. населенням України м'яса та м'ясопродуктів на рівні 80 кг на одну особу на рік, молока – 380 кг. Хоча фактичні показники споживання протягом 2010-2014 рр. становили 52,0 – 54,1 та 206,4 – 222,8 кг відповідно (середньорічні темпи зростання цих показників були на рівні 0,8% і 1,6%) [4, с. 9]. Очевидною є нереалістичність запропонованих показників за нинішніх тенденцій виробництва і споживання, механізмів державної підтримки.

Нині необхідні нові, багатоваріантні підходи до оцінювання довгострокових наслідків аграрної політики, зіставлення їх з альтернативними варіантами розвитку продовольчого ринку з позицій соціально-економічної ефективності.

Відзначене вище зумовило **мету статті** – аналіз впливу основних ендогенних чинників на розвиток внутрішнього агропродовольчого ринку та обґрунтування на його основі комплексного підходу до прогнозування такого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відправною точкою визначення перспективних параметрів розвитку агропродовольчого ринку є потенційний попит на продовольство і, відповідно, сільськогосподарську продукцію. Прогнозування за умов ринку треба здійснювати знизу догори, тобто перш за все необхідно прогнозувати динаміку споживання продовольства і сільськогосподарської продукції, визначати тенденції і можливості розвитку потреб споживачів.

На наше переконання, в основу методичних розроблень прогнозу споживання населення необхідно закладати аналітичну оцінку структури сільського та міського населення, його чисельності, групування населення, виходячи зі сформованого рівня реальних грошових доходів, диференціації споживання продуктів харчування. Споживання продуктів харчування міським населенням суттєво залежить від пропозиції з боку іноземних виробників, вітчизняних великотоварних сільгосппідприємств, господарств населення, а сільського – від обсягів виробництва в господарствах населення. Причому сільськими жителями забезпечується виробництво переважної частки тваринницької продукції, а також плодів та ягід. Саме по цих видах продукції спостерігається значне відставання фактичних рівнів споживання населення України від раціональних [5, с. 166].

При розробленні методології прогнозування споживання основних видів продуктів харчування як одного із головних параметрів розвитку агропродовольчого ринку недоцільно в якості базового показника використовувати усереднений рівень споживання основних продуктів харчування усім населенням (як сільським, так і міським). За даними Держстату, у 2014 р. у сільській місцевості споживання м'яса та м'ясопродуктів у домогосподарствах знаходилось на рівні 45,4 кг на одну особу, або 57% раціональної норми, тоді як загалом по Україні (міським та сільським населенням разом) – 54,1 кг, або 68% раціональної норми [4, с. 9; 6, с. 283]. Аналогічною є ситуація по плодах і ягодах.

Стосовно споживання молока та молокопродуктів, то сільське населення завжди споживало їх більше, аніж міське. Проте нині ситуація вирівнялася, що зумовлене зменшенням виробництва незбираного молока в господарствах населення. Тоді як завдяки «активності» переробних підприємств міське населення наростило їх споживання (хоча виникає проблема низької якості споживання).

Значна частина м'яса та м'ясної продукції (ковбас, м'ясних напівфабрикатів), яка купується населенням не на ринках, а в торгівельній мережі (у 2014 р. – 945,1 тис. т [4, с. 53]), виготовлена з низькоякісної м'ясної сировини імпортного походження. До того ж при виготовленні м'ясної продукції використовують хімічні домішки (підсилювачі кольору, консерванти тощо), шкідливі для здоров'я людини. Це характерно і для молочної продукції. Причому така продукція купується і споживається передусім міським населенням. Збільшення споживання тваринницької продукції міським населенням за певних умов може не стати чинником зростання ємності внутрішнього агропродовольчого ринку.

Це зумовлює наявність двох взаємопов'язаних проблем (низького рівня і якості споживання),

які необхідно враховувати при прогнозуванні у розрізі сільського та міського населення.

Беручи до уваги те, що обсяги виробництва основних видів тваринницької продукції, плодів та ягід у господарствах населення, за прогнозами, протягом найближчих років зростуть незначно (на 10-15%), проблема споживання їх сільськими жителями не може бути розв'язана. Також існують об'єктивні обмежники нарощування споживання продовольства міським населенням. Це, передусім, негативний вплив на динаміку імпорту девальвації гривні, яка відбувається сьогодні. Окрім того, можливе прискорене зростання споживання міськими жителями за рахунок дешевого імпорту, активності переробних підприємств не дозволить вирішити проблему, бо негативно позначиться на якості харчування. Це підтверджується фактичними даними за 2014 р. – енергетична цінність і вміст поживних речовин у спожитих у міських домогосподарствах продуктах харчування були меншими, аніж у сільських. Якщо середньодобова калорійність спожитих продуктів харчування в розрахунку на 1 особу в міських поселеннях становила 3099 ккал, то в сільських – 3 95 ккал (загалом по Україні – 3236 ккал). Вміст білків у спожитих міським жителем за добу продуктах харчування був на рівні 87 г, тоді як сільським – 95 г [6, с. 320].

Також не розв'яже проблему споживання тваринницької продукції розбудова відповідної інфраструктури аграрного ринку, адже зі зростанням її товарності у господарствах населення рівень споживання міського населення зростатиме, а сільського – ні. Ця теза спростовує думку більшості науковців, які займають проблемами розвитку аграрного ринку, про те, що розбудова відповідної інфраструктури дозволить вирішити проблему споживання тваринницької продукції, овочів, плодів та ягід в Україні.

Результати моделювання свідчать, що за збереження нинішніх тенденцій незначного зростання обсягів споживання основних видів тваринницької продукції раціональні норми харчування щодо молока та молокопродуктах можуть бути досягнуті не раніше ніж за п'ятнадцять років, щодо м'яса та м'ясопродуктів – за десять, щодо плодів та ягід – за вісім. Причому для сільського населення проблема залишається ще гострішою.

На наш погляд, адекватне прогнозування неможливе без розкриття й урахування ще одного зрізу проблеми споживання продуктів харчування в Україні – нерівномірного його розподілу серед різних верств населення. Структура і розподіл населення за групами залежно від рівня реальних грошових доходів, зміни їх динаміки повинні розглядатися як одні з ключових чинників у методології прогнозування споживання продуктів харчування. Внаслідок ринкових перетворень різко зріс ступінь диференціації доходів, який перевищує показники багатьох зарубіжних країн. У 2014 р. співвідношення грошових доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення становило 4,9 рази, коефіцієнт концентрації доходів (індекс Джині) – 0,240. Хоча середній рівень середньодушових грошових доходів, за даними Держстату, становив 1918,3 грн на місяць, 60% домогосподарств мали доходи, менші за цей рівень [6, с. 270, 279]. Це не могло не відобразитися на обсягах їхнього споживання, зокрема продовольства.

Якщо в середньому на одне домогосподарство місячні грошові витрати на харчування у 2014 р. становили 1766 грн, забезпечуючи зазначені вище «усереднені» норми споживання, то в господарствах першої-п'ятої децильних груп вони були нижчими (перша децильні група – 1372 грн, друга – 1386 грн, третя – 1460 грн, четверта – 1598 грн, п'ята – 1636 грн) [6, с. 127]. Таким чином, норми споживання продуктів харчування 50% населення були меншими за ті «усереднені», що відображені в офіційній статистиці. Причому за окремими видами продукції диференціація витрат на харчування ще більш вражаюча. Наприклад, у структурі грошових витрат вітчизняних домогосподарств на харчування частка витрат на м'ясо та м'ясопродукти становить 21,9%. Проте такий усереднений показник не досягається навіть у господарствах п'ятої децильної групи (21,1%), не кажучи вже про нижчі.

Проведений аналіз засвідчив, що нижче раціональних норм споживається: молока – у всіх децильних групах або майже усім населенням; м'яса і м'ясопродуктів, плодів та ягід – у дев'яти децильних групах або 90%-ми населення; риби і рибопродуктів – у шести децильних групах. Особливо катастрофічною є ситуація зі споживанням продуктів харчування в перших чотирьох децильних групах – за винятком хліба і хлібопродуктів, картоплі та олії, фактичні рівні споживання 40% населення дуже далекі від раціональних норм [6, с. 309].

Якщо брати до уваги стабільні тенденції диференціації грошових доходів населення протягом 1999–2014 рр., навряд чи в найближчому майбутньому (до 2020 р.) відбудеться значний перерозподіл населення на користь верхніх децильних груп із високими рівнями доходів і, відповідно, витрат. До того ж, як наголошує завідувач відділом дослідження рівня життя населення Інституту демографії та соціальних досліджень НАН України Л. Черенько, нині найбільше соціальних пільг в Україні отримують саме заможні громадяни: 10% найбідніших отримують 2% усіх пільг, 10% найбагатших – 22%. Із кожною наступною децильною групою зростає частка отриманих соціальних пільг (поряд із низькою їх адресністю). Відповідно, відбувається перерозподіл доходів «не на користь бідних, а на користь багатих» [7]. Таким чином, раціональні норми харчування найбіднішими верствами населення в Україні (передусім по тваринницькій продукції) взагалі можуть не бути забезпечені.

Крім того, фактично відсутні можливості перерозподілу витрат переважною більшістю домогосподарств на користь продуктів харчування. Загалом, за даними Держстату, у структурі споживчих витрат вітчизняних домогосподарств у 2014 р. 52,9% витрат припадало на продукти харчування [6, с. 60]. Причому цей показник отримано переважно за рахунок відносно низької частки витрат на харчування в найбагатших домогосподарствах, що відносяться до найвищих децильних груп.

Скоротити майже дворазове відставання обсягів споживання молока, м'яса, плодів і ягід, риби та рибопродуктів можна за рахунок зростання реальних доходів населення. Проте вони нині зростають надто повільно (причини усім відомі).

Таким чином, існує необхідність розробки заходів, спрямованих на нівелювання катастрофічного відставання фактичних рівнів харчування міського і сільського населення від раціональних норм і підвищення якості споживання, передусім за рахунок стимулювання розширення попиту на вітчизняну продукцію. Важливим чинником розв'язання проблеми є зростання доходів сільського населення, «підтягування» рівня оплати праці в сільському господарстві до середнього по економіці.

Це свідчить про актуальність та доцільність запровадження системи заходів зі збільшення ємності внутрішнього агропродовольчого ринку (запровадження програм продовольчої допомоги населенню, що знаходиться за межею бідності, програми «жінки, немовлята, діти», програм шкільного харчування дітей, спеціальної молочної програми, поширення біо- та космічних технологій у сільському господарстві тощо), розвитку конкурентного середовища, удосконалення системи ціноутворення на основі широкого запровадження індикативних цін, інфраструктурного забезпечення, стимулюванню експорту продовольства з високою часткою доданої вартості, підвищення його якості та безпечності, прийняття основ державної політики у сфері здорового харчування населення, запропонованих автором у низці публікацій [8; 9; 10].

Зважаючи на певну ймовірність їх комплексного запровадження, високу ступінь невизначеності характеру аграрної політики держави, можливість інерційного сценарію розвитку агропродовольчого ринку, доцільним є варіантний підхід до прогнозування наслідків таких заходів, а також ринкової кон'юнктури загалом.

У нашому дослідженні за базові взято три варіанти прогнозу: 1) інерційний; 2) інноваційний; 3) системний (інноваційний у поєднанні з ефективним стимулюванням попиту, розвитком конкурентного середовища, системи ціноутворення та інфраструктури аграрного ринку). Ці варіанти, або сценарії, характеризують різні шляхи формування кон'юнктури агропродовольчого ринку залежно від комплексу чинників.

Наявність інноваційного варіанту зумовлена тим, що при обґрунтуванні перспективних параметрів фондів продовольства (пропозиції) суттєвим обмежником виступають ресурсний потенціал, особливо стан та перспективи розвитку матеріально-технічної бази АПК, його інноваційна спрямованість. Нині рівень забезпечення сільського господарства тракторами, комбайнами та іншою технікою задовольняє 45-50% потреби. Понад 90% технічних засобів потребують негайної заміни через зношеність. Повнота і послідовність зазначених вище проблем визначає характер інвестиційного середовища в аграрному секторі, темпи техніко-технологічної модернізації сільськогосподарського виробництва, динаміку внутрішнього попиту на продовольство і відповідно варіант прогнозу розвитку агропродовольчого ринку та його кон'юнктури на період до 2020 року.

Для прогнозування обсягів виробництва сільгосппродукції та розмірів її пропозиції на аграрному ринку за інерційним варіантом перш за все необхідне врахування динаміки змін одного із ключових чинників – кліматичних умов в Україні. Клімат України поступово наближається до субтропічного, що спричинятиме посушливість погодних умов. Навіть тенденція до збільшення кількості опадів не допоможе, адже вони переважно зливового характеру і швидко випаровуються [11]. Значно зростуть території недостатнього зволоження, тому абсолютно необхідними є значні капіталовкладення, спрямовані на відродження і поширення зрошувальних систем.

Як зазначає академік НААНУ О. Іващенко, за останнє десятиріччя відбувається фактичне зміщення меж природно-кліматичних зон на 100-150 км на північ. За таких умов у Південному Степу (Херсонська, Запорізька області, АР Крим) вже є ознаки спустелювання. Збереження наявних тенденцій змін клімату в найближчі 20 років несе реальну небезпеку фактичної втрати для інтенсивного землеробства не лише зони Степу, а й понад половини площ орних земель країни та майже двох третин площі сучасної зони Лісостепу. Такі наслідки процесів аридизації можуть призвести до втрати в господарському використанні від 15 до 21 млн га площ орних земель, недоотримання щороку валових зборів від 24 до 40 млн т якісного зерна та інших продовольчих культур (овочів, плодів, ягід, винограду, горіхів, кормів), що є традиційною продукцією зони Степу [12].

Ще одним важливим аспектом, пов'язаним із потеплінням, є можливе збільшення у 1,5-2 рази чисельності комах-шкідників, оскільки поліпшуються умови для їх поширення і розмноження. Зона екологічного оптимуму різних видів шкідників розширилася на території, де раніше температурні умови для них були несприятливими.

Загалом, варто зазначити: якщо розвиток агропродовольчого ринку відбуватиметься за

інерційним варіантом, то основні завдання, передбачені Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Енергетичною стратегією України на період до 2030 року, Стратегією подолання бідності в Україні, Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року та іншими програмами, у повному обсязі реалізувати неможливо.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Посилення прогнозної функції стосовно регулювання та координації функціонування агропродовольчого ринку дозволить на перспективу сформувати систему ефективних заходів, яка буде спрямована не на усунення існуючих проблем або «гасіння пожеж», а на упередження їх виникнення. Це дозволить на державному рівні приймати науково обґрунтовані рішення щодо концепції розвитку вітчизняного аграрного ринку, збільшення його ємності з урахуванням сприятливих та несприятливих чинників, а також можливостей і потенційних загроз.

Лише на основі запропонованого комплексного підходу до проблеми прогнозування кон'юнктури та ємності аграрного ринку, аналізу різних зрізів процесів споживання та виробництва, альтернативних варіантів формування та розвитку ринку (інерційного, інноваційного тощо) можливі розробка та прийняття оптимальних рішень на державному рівні. Перспективи подальших розвідок у напрямі сприяння розвитку аграрного ринку в Україні полягають у розробці концептуальних засад підвищення рівня державної підтримки сільгоспвиробників та окремих груп споживачів продовольства, посилення контролю за якістю продукції як одного із чинників збільшення ємності ринку, ролі наукових досліджень, інновацій у формуванні висококонкурентного агропромислового виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / [Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдаван та ін.] ; за ред. Б.Й. Пасхавера. – К. : Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 432 с.
2. Осташко Т. Екзогенні чинники розвитку внутрішнього агропродовольчого ринку / Т. Осташко // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 4. – С. 101-113.
3. Охріменко І. Аналіз аграрного ринку на основі модельних підходів / І. Охріменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 6. – С. 29-32.
4. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України: Статистичний збірник 2014 / Відп. за випуск О.М. Прокопенко. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 54 с.
5. Кирилюк Є.М. Прогнозування кон'юнктури та параметрів ємності аграрного ринку в Україні / Є.М. Кирилюк // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – Кам'янець-Подільський : Друк-Сервіс, 2012. – С. 165-171.
6. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2014 році (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) : стат. збірник. Частина І / Відп. за випуск І. Осипова. – К. : Держстат України, 2015. – 379 с.
7. Черенько Л. Більше всього соціальних пільг в Україні отримують багаті громадяни [Електронний ресурс] / Л. Черенько. – Режим доступу : http://www.unian.net/print/521718.
8. Кирилюк Є.М. Сучасні тенденції державного регулювання сільськогосподарського виробництва та аграрного ринку в США / Є.М. Кирилюк // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2012. – Випуск 2. – С. 168-180.
9. Кирилюк Є.М. Економічні передумови та вплив державного регулювання на реалізацію економічних інтересів суб'єктів аграрного ринку в Україні / Є.М. Кирилюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 10. Частина 1. – С. 191-194.
10. Кирилюк Є.М. Трансформація структури економічних відносин на аграрному ринку України [Електронний ресурс] / Є.М. Кирилюк, А.М. Прощаликіна // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
11. Коваль Л. «Сонячний удар» по економіці: виживуть не всі [Електронний ресурс] / Л. Коваль, Н. Чорна. – Режим доступу : http://economics.unian.net/ukr/detail/136626.
12. Іващенко О. Калахарі – український Степ [Електронний ресурс] / О. Іващенко. – Режим доступу : http://dt.ua/ECOLOGY/kalahari_ukrayinskiy_step_ klimatichni_zmini_nesut_realnu_nebezpeku_vtrati_dlya_zemlerobstva_108325.html.

УДК 339.137.2

Кирчата І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL FOUNDATIONS COMPETITIVE POTENTIAL IN THE MANAGEMENT COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано зміст понять «конкурентоспроможність підприємства», «конкурентний потенціал підприємства». Досліджено засади системного управління конкурентним потенціалом підприємства. Визначено основні принципи формування та побудови механізму розвитку конкурентного потенціалу.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, чинники конкурентоспроможності, конкурентні переваги, конкурентний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено и проанализировано содержание понятий «конкурентоспособность предприятия», «конкурентный потенциал предприятия». Исследованы теоретические основы системного управления конкурентным потенциалом предприятия. Определены основные принципы формирования и построения механизма развития конкурентного потенциала.

Ключевые слова: конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности, конкурентные преимущества, конкурентный потенціал.

ANNOTATION

The article reviewed and analyzed categories the «competitiveness of enterprises», «competitive potential of the enterprise». Studied the theoretical basis of system management competitive potential of the enterprise. The basic principles of formation and construction of the mechanism of development of competitive potential.

Keywords: competitiveness, factors of competitiveness, competitive advantage, competitive potential.

Постановка проблеми. Складні динамічні умови функціонування підприємств потребують вирішення актуального завдання, пов'язаного з побудовою відповідної системи управління підприємства, зокрема управління його конкурентоспроможністю.

Проблема формування висококонкурентної національної економіки є на сьогодні ключовою, оскільки практика свідчить про те, що більшість вітчизняних суб'єктів господарювання є неконкурентоспроможними на світових ринках, що підтверджується результатами рейтингів провідних міжнародних організацій, згідно з якими Україна посідає одне із останніх місць серед досліджуваних країн.

Успішне функціонування національної економіки у складному та динамічному ринковому просторі вимагає перегляду концептуального підходу до управління конкурентоспроможністю підприємствами провідних галузей, зокрема мобілізації зусиль з адаптації систем управління та комплексного використання власного конкурентного потенціалу.

Перед керівництвом постає завдання пошуку стратегічних можливостей та формування нових стійких конкурентних переваг, які у подальшому дозволять виявляти та реалізовувати невикористані резерви конкурентоспроможності підприємства.

Про значний науковий внесок у теоретичні та практичні дослідження проблем конкурентоспроможності свідчать розробки зарубіжних та вітчизняних вчених, проте запропоновані підходи до оцінки та управління конкурентоспроможністю підприємства, які досить детально відображають зміст проблеми, мають багато аспектів що є недостатньо розкритими та обґрунтованими. Зокрема, потребують подальшого дослідження теоретико-методологічні засади економічної сутності конкурентоспроможності в глобальному середовищі, вимагають удосконалення процеси управління та оцінки конкурентоспроможності підприємства в глобальному середовищі, тим самим залишаючись й надалі актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи, що критерієм адаптації підприємства до ринкових умов господарювання є рівень конкурентоспроможності, необхідно досліджувати взаємозв'язок між конкурентоспроможністю конкретних товарів, окремих підприємств та країни в цілому.

Аналіз досліджень і публікацій дозволяє навести основні трактування категорій «конкурентоспроможність» і «конкурентоспроможність підприємства» (табл. 1) [1].

Узагальнюючи викладене, трактування категорії конкурентоспроможності можна визначити як [2]:

Конкурентоспроможність підприємства – це здатність підприємства ефективно використовувати свій конкурентний потенціал, зберігаючи при цьому своє становище на конкурентному ринку або ж розширювати займаний сектор ринку, постійно вести пошук та раціонально реалізовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу в умовах обмеженості ресурсів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Проблема управління потенціалом у сучасній економіці розглядається в теоретичних дослідженнях економічної науки та практичній діяльності менеджерів підприємства. Одним із

найбільш трудомістких та малодосліджених в теорії та практиці управління підприємством є завдання побудови організаційно-управлінських механізмів формування ефективно функціонуючого конкурентного потенціалу.

Варто також зазначити, що в економічній літературі існують дискусії щодо вибору базового рівня конкурентоспроможності, а разом із тим і параметрів оцінки на кожному з рівнів, вищих за базовий. Необхідно зазначити, що за таких умов параметри оцінки рівня конкурентоспроможності нижчого рівня повинні входити як базові змінні в параметри оцінки вищого рівня. При цьому можна стверджувати про прогресивність характеру та наявність синергічної складової від нарощування конкурентоспроможності з кожним послідуючим рівнем ієрархії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства визначається його потенціалом, який повинен бути достатнім для того, щоб утримати або розши-

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність»

Визначення	Джерело
Конкурентоспроможність – це:	
Конкурентоспроможність – це здатність забезпечити кращу позицію порівняно з конкуруючим підприємством.	Б. Карлофф
Конкурентоспроможність – це здатність конкретного предмета витримати конкуренцію (потенційну і/або реальну).	Е. Горбашко
Конкурентоспроможність – це властивість об'єкта, що характеризує ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку.	Р. Фатхутдінов
Конкурентоспроможність – це сукупність переваг і здатності суб'єкта порівняно з йому подібними у боротьбі за досягнення мети, характерної для них, в умовах дії законів певного навколишнього середовища (системи).	А. Дементьєва
Конкурентоспроможність – це синтез якості й можливості успішної реалізації продукції на конкурентному вітчизняному або міжнародному ринку у певний момент часу за рахунок досягнення конкурентних переваг.	Т. Гринько
Конкурентність (конкурентоспроможність) – це відносна здатність не тільки підприємства, але і сектора народного господарства порівняно з іншими суб'єктами економічних відносин до: виробництва сучасних, технологічно інтенсивних товарів, вирішення нових технічних проблем, досягнення доходів (постійно зростаючих) при високому рівні зайнятості та відносно високому рівні заробітної плати.	Б. Шлюсарчик
Конкурентоспроможність виступає результатом створення підтримки протягом тривалого періоду часу та сукупної оцінки конкурентних переваг.	Н. Дробітько
Конкурентоспроможність підприємства – це:	
Конкурентоспроможність – це положення товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринку, яке визначається сукупністю факторів та відображається сукупністю показників.	М. Портер
Конкурентоспроможність – це здатність організації виробляти і продавати конкурентоспроможний продукт; перевага цієї конкурентної організації по відношенню до інших організацій-конкурентів	С. Попов
Конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, яка відображає відмінності у розвитку даної фірми від конкурентних фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреби людей і за ефективністю виробничої діяльності.	М. Мескон
Конкурентоспроможність підприємства – це рівень його компетенції щодо інших підприємств-конкурентів у нагромадженні і використанні виробничого потенціалу визначеної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу, що знаходять вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність.	З. Шершньова, С. Оборська
Конкурентоспроможність підприємства визначається як середньозважена величина за показниками конкурентоспроможності конкретних товарів на конкретних ринках.	Р. Фатхутдінов
Конкурентоспроможність підприємства – це система, яка складається із безперервно взаємодіючих факторів та характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства до отримання та утримання конкурентної переваги.	Ю.Іванов
Конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства виробляти та реалізовувати конкурентоспроможну продукцію.	А. Юданов
Конкурентоспроможність підприємства – це динамічна характеристика властивості підприємства адаптуватися до змін в зовнішньому середовищі та забезпечувати при цьому достатній рівень конкурентних переваг.	Г. Бондаренко В.Шинкаренко
Конкурентоспроможність підприємства визначає конкурентостійкість підприємства та визначається внутрішніми факторами.	В. Дикань
Конкурентоспроможність підприємства – порівняльна перевага підприємства відносно інших підприємств галузі країни та за її межами.	А.П. Градов
Конкурентоспроможність підприємства – це спроможність підприємства до отримання синергічного ефекту від раціонального використання конкурентних переваг.	А.Н. Тищенко, О.С. Головко

рити частку ринку, яку воно займає в умовах конкурентної боротьби.

У свою чергу, конкурентний потенціал має свій прояв у конкурентоспроможності, оскільки значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів ресурсів, залучених до виробничого процесу, рівня організації виробництва і праці, ефективності системи управління підприємства.

Узагальнюючи підходи авторів до визначення конкурентного потенціалу (табл. 2), можна стверджувати, що він є відбиттям стану внутрішнього середовища підприємства і одночасно є як самостійною системою, так і системою більш високого порядку (підприємства).

Проведений вище аналіз визначень конкурентного потенціалу свідчить, що головним завданням управління конкурентоспроможністю підприємства є створення власного конкурентного потенціалу з чіткою орієнтацією на ринкову ситуацію й урахуванням конкурентного ризику.

Це загальне завдання можна виокремити на два окремих: у короткостроковому плані на перше місце висувається проблема поточної ефективності, тобто перетворення існуючих ресурсів у ринкові конкурентні переваги, тоді як у довгостроковій перспективі проблема полягає у пошуку резервів, розвитку нових ресурсів.

Під час адаптації підприємства до змінюваного ринкового середовища, прийняття обґрунтованих рішень в управлінні конкурентоспроможністю дещо ускладнюється низкою проблем, серед яких варто відзначити нестабільність законодавства, низьку платоспроможність населення, слабку орієнтацію діяльності підприємства на маркетинг, недосконалість інформаційного забезпечення, відсутність комплексного та стратегічного підходів до процесу управління, наявність слабкого контролю та регулювання тощо.

Таблиця 2

Визначення конкурентного потенціалу [1]

Визначення	Джерело
Конкурентний потенціал – це реальна і потенційна здатність компанії розробляти, виготовляти, збувати і обслуговувати в конкретних сегментах ринку конкурентні вироби.	Х. Фасхіев
Конкурентний потенціал – це сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, які забезпечують йому стійкі конкурентні позиції на ринку.	А. Воронкова
Конкурентний потенціал – це комплекс можливостей і ресурсів підприємств, що забезпечує отримання конкурентних переваг на ринку і досягнення поставлених стратегічних конкурентних цілей.	В. Лисевич
Конкурентний потенціал – це процес формування генерального перспективного напряму розвитку на основі визначення якісно нових цілей, узгодження внутрішніх можливостей підприємства з умовами зовнішнього середовища, які забезпечують їх досягнення, оцінки перспективних можливостей щодо зростання ефективності функціонування та зміцнення конкурентоспроможності.	Н. Педченко
Конкурентний потенціал – це потенційна можливість зберігати та нарощувати конкурентоспроможність у довгостроковому періоді.	П. Забєлін

Таблиця 3

Визначення конкурентної переваги [1]

Визначення	Джерело
Конкурентна перевага – це те, на що націлені всі стратегії у сфері бізнесу. Конкурентні переваги формуються багаточисленними факторами: ефективним виробництвом, патентами, рекламою, грамотним менеджментом.	Б. Карлофф
Конкурентна перевага – це ексклюзивна цінність, якою володіє система, що дає їй переваги перед конкурентами.	А. Градов
Конкурентна перевага – це характеристики, що створюють для організації, яка виробляє і (або) реалізує даний продукт, визначені переваги над її конкурентами.	С. Попов
Конкурентні переваги – це сильні сторони підприємства, що забезпечують перевагу над конкурентами і є дуже важливими для цільового ринку.	Л. Балабанова
Конкурентні переваги – це характеристики товарів (споживчі властивості), специфічні умови виробництва і продажу, додаткові послуги, які відрізняють діяльність фірми і створюють її переваги над прямими конкурентами.	Л. Шевченко
Конкурентна перевага – це висока компетентність підприємства в порівнянні зі своїми конкурентами, що ґрунтується на досягнутому рівні конкурентного статусу, достатності та ефективності використання конкурентного потенціалу.	В. Шинкаренко, Г. Бондаренко
Конкурентна перевага – це система унікальних факторів, притаманних підприємству, які вирізняють його від конкурентів та сприяють веденню успішної конкурентної боротьби.	А. Тищенко, О. Головко
Конкурентна перевага – це перевага, що забезпечує доходи, які перевищують середньогалузевий рівень і сприяють завоюванню міцних позицій на ринку.	В. Оберемчук
Конкурентна перевага – це здатність краще своїх суперників переборювати сили конкуренції й виконувати роботи із залучення покупців.	М. Книш
Конкурентна перевага – це будь-яка ексклюзивна цінність, якою володіє підприємство, що забезпечує йому першість серед конкурентів.	В. Лисевич

За таких умов саме ефективно розроблена та реалізована конкурентна політика має стати основою вирішення зазначених ускладнень.

На думку деяких авторів, конкурентна політика – це:

« ... політика, що спрямована на посилення змагальності та на зростання обсягу виробництва. Це – комплекс заходів щодо створення конкурентного середовища» [3];

« ... система загальних установлень, критеріїв орієнтирів, прийнятих підприємствами з метою розробки дій і прийняття рішень у сфері питань конкурентної боротьби» [4].

Варто вважати доцільним і враховувати те, що конкурентна політика підприємства формується з урахуванням його конкурентного потенціалу.

Проведений теоретичний аналіз останнього дає підстави стверджувати, що конкурентна політика – це комплекс цілеспрямованих і узгоджених заходів підприємства, які обумовлені станом його поточного конкурентного потенціалу і наявними конкурентними перевагами та спрямовані на зміцнення конкурентної позиції в перспективі.

Наступний показник конкурентоспроможності підприємства будь-якого рівня – наявність у нього конкурентних переваг. Доцільно виділяти такі сфери конкурентних переваг: зовнішні – взаємодія зі споживачами, постачальниками, конкурентами; внутрішні – інформація, маркетинг, фінанси, технологія, персонал, організація управління тощо. Основою конкурентних переваг є унікальні конкурентні активи або особлива ключова компетентність підприємства у сферах діяльності, важливих для його бізнесу.

Аналіз існуючих визначень поняття конкурентна перевага наведено у таблиці 3.

Конкурентні переваги визначають позицію підприємства на ринку, що дозволяє йому переборювати сили конкуренції та завойовувати споживача. Вони створюються унікальними активами (відчутними і невідчутними), якими володіють підприємства і дозволяють перемагати у конкурентній боротьбі.

Кожен виробник прагне бути лідером у конкурентній боротьбі, використовуючи при цьому індивідуальні підходи і методи. Залежно від обраних дій він може забезпечити собі конкурентну перевагу – ті характеристики, що створюють для підприємства певну вигідну позицію серед конкурентів. Ці характеристики можуть мати різний характер, відноситися як до самого підприємства, його виробничо-господарської діяльності, ринкової активності, так і до додаткових послуг, збуту і продажу.

Проблема забезпечення конкурентних переваг на ринку є однією із найбільш актуальних на сьогоднішній день, а тому виникає нагальна необхідність у створенні на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентоспроможністю, яка дозволить забезпечити конкурентні позиції на ринку, а також буде сприяти досягненню та утриманню довгострокових конкурентних переваг.

У зв'язку зі змінами зовнішнього середовища варто зазначити необхідність у постійному оновленні механізму управління конкурентоспроможністю підприємства на основі постійного розвитку конкурентного потенціалу та перегляду конкурентної політики. При цьому не можна не відзначити циркулярний характер процесу взаємовпливу, що відбиває логіку роботи підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища, а також дає змогу повною мірою використовувати виявлені резерви конкурентного потенціалу на основі постійного удосконалення системи управління його конкурентоспроможністю.

Умови конкурентної боротьби вимагають від підприємств постійного пошуку шляхів підвищення рівня своєї конкурентоспроможності, що досягається чітким орієнтуванням на ефективне використання всіх наявних в його розпорядженні можливостей, що ще раз підкреслює вирішальну роль конкурентного потенціалу підприємства у процесі формування його конкурентоспроможності, а сам конкурентний потенціал виступає однією із базових категорій.

Як підсумок, варто визначити основні функції, які покладено на систему управління конкурентоспроможністю підприємства:

- формування системи показників, параметрів та критеріїв управління конкурентоспроможністю;
- оцінка ступеня достатності конкурентного потенціалу для утримання конкурентоспроможності на досягнутому рівні;
- оцінка ступені гнучкості конкурентного потенціалу;
- аналіз й оцінювання реалізації заходів щодо підвищення конкурентоспроможності з метою подальшої їх координації та контролю;
- пошук нових перспективних можливостей та аналітичний супровід прийняття стратегічних рішень, щодо їх реалізації.

Оптимальне функціонування і розвиток конкурентного потенціалу підприємства залежать від оптимізації управлінських рішень і організаційної структури управління, в рамках якої ці рішення розроблюються і реалізуються. А тому створення на кожному підприємстві ефективної системи управління конкурентним потенціалом, яка дозволить забезпечити конкурентоспроможність підприємства, є нагальною необхідністю.

Головним завданням удосконалення системи управління конкурентоспроможністю є пошук напрямів та формування ефективно-функціонуючого економічного механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства, який має базуватися на комплексному підході, в основу якого буде покладено інтегральну оцінку конкурентного потенціалу підприємства, виявлення та раціональне використання його резервів.

Найчастіше саме невикористані конкурентні переваги є резервами конкурентного потенціалу і саме вони зумовлюють здатність підприємства вчасно реагувати на змінюваність зовнішнього середовища та утримувати стійкі позиції на ринку. Саме це й обумовлює необхідність розробки заходів забезпечення конкурентоспроможності, постійного аналізу та контролю, в основу яких має бути покладено комплексний підхід до формування механізму підвищення конкурентоспроможності, що забезпечить ефективність фінансово-господарської діяльності, виявлення та використання резерву конкурентного потенціалу підприємства.

Використання комплексного підходу до системи управління конкурентоспроможністю, яка є багатофункціональною та багатокомпонентною, забезпечить ефективність прийняття та результативне здійснення управлінських рішень.

До основних складових такого механізму варто віднести: аналіз сучасних умов функціонування підприємства; державну політику підтримки підприємства, спрямовану на залучення іноземного капіталу; регулювання екологічних та техніко-економічних стандартів; сприяння розвитку підтримуючих галузей; регулювання міждержавних угод; конкурентну політику, спрямовану на виявлення резервів та ефективне використання конкурентного потенціалу підприємства.

Крім того, відповідність напрямів конкурентної політики підприємства державній політиці підтримки та їх взаємообумовленість мають стати для підприємства одним з головних чинників, що сприяють досягненню бажаного рівня конкурентоспроможності [5].

Висновки. Проведений аналіз категорії «конкурентоспроможність», визначення напрямів та умов формування економічного механізму конкурентоспроможності підприємства ще раз підвереджує те, що здатність ефективного використання підприємством конкурентного потенціалу є найважливішою передумовою досягнення його високої конкурентоспроможності. Конкурентний потенціал підприємства повинен відповідати стратегічним завданням для того, щоб на основі обраних цілей і своєчасного їх коригування забезпечити конкурентну позицію на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирчата І.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства в глобальному середовищі : монографія / І.М. Кирчата, Г.В. Поясник. – Харків : ХНАДУ, 2009. – 160 с.
2. Кирчата І.М. Концептуальний підхід до підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства / Кирчата І.М. // Науково-технічний розвиток : економіка, технології, управління: матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених, Київ, 19-21 квітня 2007 р. – К. : ТОВ «ЕКМО», 2007. – С. 122-123.
3. Паламарчук Г.М. Конкурентна політика в перехідній економіці / Паламарчук Г.М. // Актуальні проблеми економіки . – 2001. – № 3-4. – С. 20.
4. Лисевич В.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : автореф. дис. … на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / Лисевич В.В. – Донецьк, 2004. – 222 с.
5. Кирчата І.М. Напрями формування механізму підвищення конкурентоспроможності підприємства / Кирчата І.М. // Управління розвитком : зб. наук. статей. – Харків. – 2006. – № 7. – С. 19-21.

УДК 330.322

Ключник А.В.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри світового сільського господарства
і зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету

СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ

THE COMPONENTS OF INVESTMENT POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AND WAYS OF THEIR IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

Завданням дослідження є визначення основних складових інвестиційного потенціалу підприємств аграрного сектору економіки та обґрунтувати напрями їх розвитку. В результаті аналізу у статті наводиться авторське бачення поняття «інвестиційний потенціал», визначені та охарактеризовані його складові з урахуванням специфіки діяльності сільськогосподарських формувань. Запропоновано напрями покращення складових інвестиційного потенціалу підприємств аграрного сектору.

Ключові слова: аграрні підприємства, інвестиційний потенціал, інфраструктурний потенціал, споживчий потенціал, виробничий потенціал, природно-ресурсний потенціал, трудовий потенціал, фінансовий потенціал, інноваційний потенціал, логістично-транспортний потенціал, креативний потенціал, рекреаційний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Задачей исследования является определение основных составляющих инвестиционного потенциала предприятий аграрного сектора экономики и обосновать направления их развития. В результате анализа в статье приводится авторское видение понятия «инвестиционный потенциал», определены и охарактеризованы его составляющие с учетом специфики деятельности сельскохозяйственных формирований. Предложены пути улучшения составляющих инвестиционного потенциала предприятий аграрного сектора.

Ключевые слова: аграрные предприятия, инвестиционный потенциал, инфраструктурный потенциал, потребительский потенциал, производственный потенциал, природно-ресурсный потенциал, трудовой потенциал, финансовый потенциал, инновационный потенциал, логистически-транспортный потенциал, креативный потенциал, рекреационный потенциал.

ANNOTATION

The research task is to underline the main parts of investment potential of agrarian enterprises and to ground the ways of their development. At the result of analysis the author presents the personal view at the concept of «investment potential» and characterizes its components with a specific activity of agrarian units. The directions of improvement of the investment potential of the agrarian are given in the article.

Keywords: agrarian enterprises, investment potential, infrastructure capacity, consumption potential, production capacity, natural resource potential, labor potential, financial potential, innovation potential, logistics and transport potential, creative potential, recreational potential.

Постановка проблеми. У числі актуальних проблем сучасної економіки одна з найбільш важливих – залучення й ефективне використання іноземних інвестицій. Рішення проблеми залежить, у першу чергу, від наявності інвестиційного потенціалу регіонів і господарюючих у них суб'єктів. Саме інвестиційний потенціал, його динамізм і ефективне використання створюють передумови для стійкого економічного зростання окремих організацій, галузей, регіонів, національного господарства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі постійна увага приділяється проблемам формування і використання інвестиційного потенціалу господарюючих суб'єктів, у першу чергу – його економічній сутності і змісту. Серед робіт вітчизняних учених з питань дослідження потенціалу варто відзначити праці таких учених, як І. Брикова, Д. Галушко, Н. Демчишак, Н. Єфименко, А. Ключник, Н. Краснокутська, Ю. Литюга, В. Смолінський, О. Соколова, Ю. Труш, С. Фірсова, С. Чеботар, П. Фомін, М. Старовойтов, О.В. Шевченко та інші.

Аналіз цієї проблеми показав, що розвиток складових інвестиційного потенціалу аграрних підприємств вимагає подальшого розгляду. Сучасний стан економіки України характеризується значним руйнуванням основних елементів інвестиційного потенціалу. Нераціональне використання природних ресурсів, відсутність належної соціальної політики, несформованість умов для науково-технічного розвитку країни, непродумане використання механізмів, методів і організаційних форм залучення робочої сили до системи господарських відносин призвели до фактичного розпаду продуктивних сил і не забезпечують належного відтворення їх елементів, тобто не є інвестиційно привабливими.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних складових інвестиційного потенціалу підприємств аграрного сектору економіки та обґрунтування напрямів їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. З-поміж варіантів трактування поняття «інвестиційний потенціал» можна виділити:

1) певним чином упорядкована сукупність інвестиційний ресурсів [3];

2) сукупний інвестиційний попит [3];

3) сукупність організованих у певних соціально-економічних формах ресурсів, які знаходяться у взаємозв'язку, що можуть за певних діючих внутрішніх та зовнішніх чинників інвестиційного середовища бути спрямовані на досягнення стратегічних цілей інвестиційної діяльності підприємства [3];

4) наявність ресурсів та об'єктів інвестування [17].

На нашу думку, інвестиційний потенціал аграрного підприємства – це вкладення у ресурси та інфраструктуру, які в подальшому будуть використані, майнових та інтелектуальних цінностей з метою збільшення обсягів виробництва, підвищення якості продукції та отримання прибутку.

Інвестиційний потенціал має двоякий характер: з одного боку, він є результатом ефективного використання потенційних можливостей, а з іншого – фактором подальшого розвитку за рахунок здійснення інвестиційної діяльності.

У свою чергу, інвестиційний потенціал підприємства складається із певних складових, які зазначені на рисунку 1.

Інфраструктурний потенціал – збалансовані з вимогам виробництва можливості цехів, господарств і служб забезпечити необхідні умови для діяльності основних підрозділів підприємства задоволення соціальних потреб його персоналу [6].

Споживчий потенціал – це можливість купити певну кількість товарів і послуг. Споживчий потенціал характеризується його місткістю (кількість товарів, які спроможній поглинути ринок за певних умов у відповідний проміжок часу). Останній визначається за допомогою багатофакторних прогнозних моделей або через побудову мультиплікативно-адитивних моделей, які характерні як для споживчого ринку засобів виробництва, так і для споживчого ринку товарів і послуг [9].

Виробничий потенціал – це сукупність вартісних і натурально-речовинних характеристик виробничої бази, що виражається в потенційних можливостях провадити продукцію певного складу, технічного рівня і якості в необхідному обсязі [2].

Природно-ресурсний потенціал – важливий фактор розміщення продуктивних сил, який включає природні ресурси, що може використати підприємство, і природні умови, які мають прямий вплив на процес виробництва. Відповідно, до найбільш поширеного трактування під природними ресурсами розуміють тіла і сили природи, які за певного рівня розвитку продуктивних сил можуть бути використані для задоволення потреб людського суспільства. Природні умови – це тіла і сили природи, які мають істотне значення для життя і діяльності суспільства, але не беруть безпосередньої участі у виробничій і невиробничій діяльності людей. Такий поділ є певною мірою умовним, оскільки окремі компоненти можуть виступати і як ресурси, і як умови. До основних характеристик природно-ресурсного потенціалу відносять: географічне розташування підприємств; кліматичні умови; особливості рельєфу та розміщення ресурсного потенціалу [12].

Трудовий потенціал – це інтегральна оцінка кількісних та якісних характеристик, здібностей і можливостей економічно активного населення, які реалізуються в межах і під впливом системи відносин. Він залежить від демографічних, професійно-кваліфікаційних, соціально-економічних факторів та складається із таких компонентів, як: здоров'я; освіта; моральність, мотивованість і уміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; професіоналізм; ресурси робочого часу [13].

Фінансовий потенціал визначається як відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату за умови:

– наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;

– можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проектів;

– рентабельності вкладеного капіталу;

– наявності ефективної системи керування фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану [16].

Інноваційний потенціал – це поєднання умов та сукупності кадрових, науково-дослідницьких, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів, які тісно взаємопов'язані між собою, використовуються для інноваційної діяльності суб'єктів регіону та забезпечують на основі цього конкурентні переваги регіону. Під суб'єктами інноваційної діяльності регіону розуміємо суб'єкти господарювання регіону та регіональні органи влади [15].

Логістично-транспортний потенціал – це можливості оптимізації руху вантажопотоків «від дверей до дверей» за мінімальними витратами на максимально вигідних умовах [11].

Креативний потенціал – це можливості наявного населення щодо поглиблення знань та компетенції, які набувають статусу основних виробничих ресурсів, а навчання перетворюється на домінуючий суспільний процес; знання та креативність як здатність окремих осіб до генерування якісно нових ідей та прийняття нестандартних рішень [1].

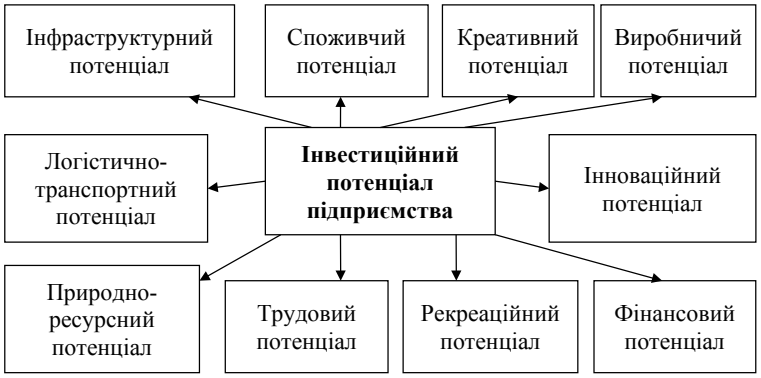


Рис. 1. Складові інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: власні дослідження

Рекреаційний потенціал – це здатність природних систем виробляти продукцію або роботу, що використовується у господарській діяльності людей, яка виражається групою еколого-економічних показників; сукупність природних, етнокультурних, суспільно-демографічних ресурсів, а також наявної господарської та комунікаційної інфраструктури території, що служать чи можуть служити передумовами розвитку сільського зеленого туризму [8].

Основними факторами формування та розвитку інвестиційного потенціалу є:

1) доходність, платоспроможність та фінансова стійкість підприємства у довгостроковому періоді;

2) економічний стан та знаходження підприємства у визначеній фазі життєвого циклу;

3) обсяг та ефективність інвестицій, оскільки, чим більший обсяг інвестицій та вищий рівень їх доходності, тим більшим є інвестиційний потенціал підприємства;

4) інвестиційна активність господарюючого суб'єкта, тобто діяльність підприємства із залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій та їх ефективного використання;

5) спроможність підприємства ефективно використовувати залучені у роз виток підприємства інвестицій, можливість підвищувати їхню ефективність;

6) зростання віддачі відносин власності, збільшення прибутку підприємства та його працівників, що дозволяє підвищити якість людського капіталу;

8) стан та розвиток внутрішньої та зовнішньої інвестиційного середовища. Чим вона сприятливіша, тим більше передумов для зростання інвестиційного потенціалу підприємства. Інвестиційне середовище характеризується обсягом та структурою мобілізованих та використовуваних потенційних та реальних інвестицій із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Розглянуті фактори розвитку інвестиційного потенціалу підприємства впливають на нього комплексно та взаємопов'язано. Основною метою накопичення інвестиційного потенціалу є фінансове забезпечення потреб підприємства у необхідних інвестиційних активах та їх оптимізація за критерієм ефективності результатів інвестиційної діяльності [4].

Отже, ефективний розвиток інвестиційного потенціалу підприємства передбачає урахування таких принципів:

- розгляд підприємства, як відкритої системи;
- урахування базових стратегій операційної діяльності підприємства;
- підприємницький стиль стратегічного управління;
- відображення інвестиційних переваг підприємства перед конкурентами;
- використання результатів технологічного процесу в інвестиційній діяльності;
- орієнтація на врахування рівня інвестиційного ризику під час прийняття стратегічних рішень;
- відображення альтернативності стратегічного інвестиційного вибору.

Розвиток інвестиційного потенціалу залежить також і від багатьох критеріїв, а саме: інвестиційної поведінки (що опосередковує вибір інвестиційних проектів, характер і ризик прийняття інвестиційних рішень); інвестиційної активності (яка дозволяє кількісно оцінити споживання інвестиційного потенціалу в основний та оборотний капітал у розрахунку на одного працівника і загальних витрат на виробництво); інноваційної активності; економічного зростання (яке відображає кількісну зміну значень модифікованої рентабельності інвестиційних ресурсів, фінансової рентабельності, чистого приведеного доходу, вартості підприємства, економічної доданої вартості, рівня капіталізації підприємства) (рис. 2).

Кожна складова інвестиційного потенціалу має різний вплив на його привабливість, проте у кожній із складових існують проблеми, які гальмують процес залучення інвестицій.

Отже, для покращення інфраструк-

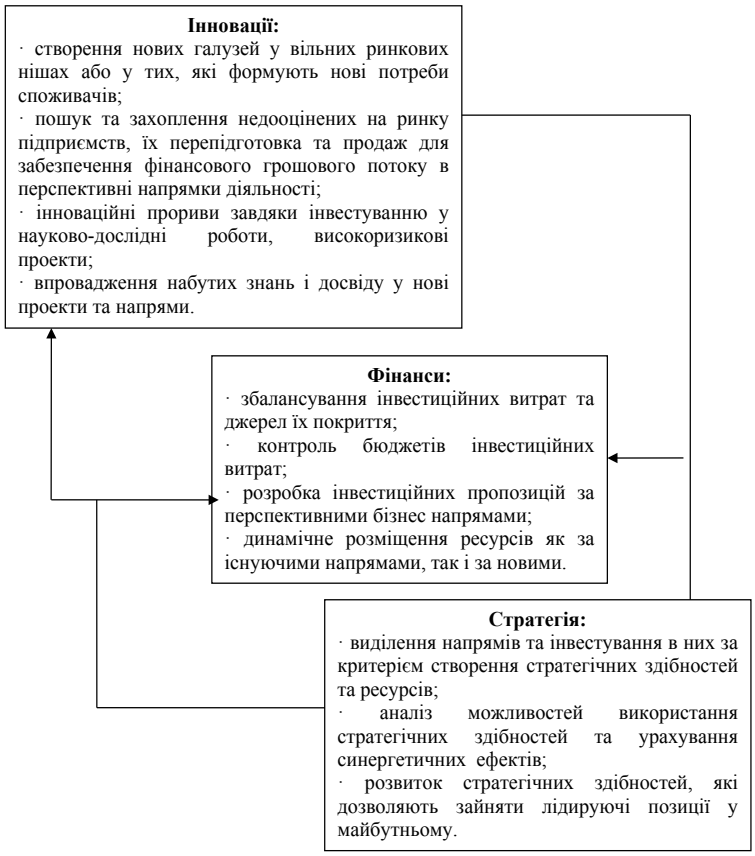


Рис. 2. Характеристика параметрів розвитку інвестиційного потенціалу підприємства

Джерело: [7]

турного потенціалу необхідно: впровадження інноваційних технологій для здійснення діяльності підприємств аграрного сектору; покращення якості доріг; відновлення річкового транспорту; технологічне оснащення цехів, господарств і служб, які забезпечують процес аграрного виробництва.

Щодо покращення споживчого потенціалу, вбачаємо за необхідне запровадити систему заходів, які дали б змогу підвищити якість продукції, а саме: використання досягнень науки та техніки в процесі проектування виробів; запровадження новітньої технології виробництва і суворе дотримання технологічної дисципліни; забезпечення належної технічної оснащеності виробництва; удосконалення застосовуваних стандартів і технічних умов; поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості, адже саме стандарти й технічні умови відображують сучасні вимоги споживачів до технічного рівня; збільшення випуску сертифікованої продукції, покращення окремих показників якості продукції, що випускається на підприємстві; запровадження сучасних форм та методів організації виробництва та управління; удосконалення методів контролю й розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції; покращення заходів щодо застосування угодженої системи прогнозування та планування необхідного рівня якості виробів; збалансування прийнятих для продуцентів та споживачів цін на продукцію; використання ефективної мотивації праці усіх категорій персоналу підприємства, що є одним із головних факторів підвищення якості продукції.

Покращення інноваційного потенціалу аграрних підприємств можливе лише завдяки взаємопов'язаній дії таких факторів:

- інвестиційна підтримка інноваційної діяльності;
- розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва;
- створення інфраструктури інноваційної діяльності;
- покращення системи нормативно-законодавчих актів, що регулюють інноваційні процеси [5].

Для забезпечення конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств за рахунок розвитку та використання трудового потенціалу пропонується ряд заходів, наведених нижче: на стратегічному рівні управління – впровадження дієвої системи матеріальної, соціально-економічної та психологічної мотивації праці; на оперативному рівні – впровадження системи стимулювання творчої праці, підвищення її продуктивності, заохочення ідей з раціоналізації виробничого процесу; на поточному рівні управління – впровадження системи контролю за якістю виконаних робіт, що повинна передбачати механізм перевірки дотримання виконання прийнятих рішень, планів і завдань; впровадження на сільськогосподарських підприємствах системи підвищення кваліфікації працівників; збільшення трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств має відбуватися за державної підтримки; проведення конференцій, семінарів, майстер-класів на базі провідних науково-дослідних інститутів та аграрних навчальних закладів з одночасною державною підтримкою наукової роботи за пріоритетними напрямками досліджень, оптимізація вікової, кваліфікаційної, соціальної структури персоналу підприємств для забезпечення виживання та розвитку; забезпечення належних умов праці на підприємствах усіх галузей сільського господарства шляхом впровадження сучасних технологій та обладнання [14].

В аграрному секторі, де основним засобом виробництва є земля, стимулюючу функцію можна реалізувати значно ширше і повніше, тому держава повинна продовжувати вдосконалення податкових відносин у цьому секторі економіки, тим самим підвищуючи фінансовий потенціал за такими напрямами: збереження і розширення інноваційно-інвестиційної спрямованості пільгового режиму податкової системи в аграрному секторі економіки України; спрощення, уніфікація та інтегрування податкового і бухгалтерського обліку та звітності, скорочення витрат на їх ведення та забезпечення прозорості податкових відносин; забезпечення юридичного обслуговування сільськогосподарських підприємств з метою надання консультацій з податкового законодавства, ознайомлення з практикою вирішення спорів, що виникають з податкових відносин і запобігання порушення податкового законодавства.

Таким чином, проблеми зміцнення фінансового стану сільськогосподарських підприємств можуть бути вирішені тільки за сприяння та підтримки держави. Це стосується насамперед створення ефективної системи оподаткування та приведення її у відповідність з рівнем ефективності господарської діяльності сільськогосподарських підприємств.

Щодо виробничого потенціалу, ми вважаємо за доцільне виділити такі заходи щодо покращення стану аграрного сектора:

- розробити і реалізувати нормативно-правові засади формування ринку матеріально-технічних ресурсів, урегулювати питання технічної політики;
- забезпечити в повному обсязі виконання Закону України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу»;
- розробити і реалізувати нормативно-правові засади формування ринку вина;
- удосконалити систему державного цільового кредитування технічного переоснащення аграрних підприємств;
- удосконалення митного режиму;
- покращення зовнішньоекономічних зв'язків;

- інформаційне забезпечення експортування;
- сприяння підвищенню конкурентоспроможності товарів;
- фінансове сприяння;
- кадрове забезпечення;
- забезпечення координації зовнішньоекономічної діяльності [78].

Висновки. Інвестиційний потенціал підприємства – це наявні можливості вкладення майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект.

Аналізуючи усе вищесказане, можна сказати, що при поступовому впровадженні усіх механізмів, які допомагають підвищити ефективність кожної зі складових інвестиційного потенціалу, відбудеться поступове підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брикова І.В. Фактори формування інноваційних конкурентних переваг національних регіонів в умовах становлення економіки знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.kiev.ua/data/upload/publication/main/ua/124/innov_konkur_perevagi.doc.
2. Галушко Д.В. Управление конкрентным потенциалом предприятия железнодорожногомашиностроения на основе реализации принципов наступательной стратегии : дис. … канд. эконом. наук :08.00.05 / Д.В. Галушко. – Брянск, 2007. – 142 с.
3. Демчишак Н. Інвестиційний та фінансовий потенціал в умовах відкритості економіки: специфіка формування та співвідношення [Електронний ресурс] / Н. Демчишак. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/2009_41/156-164.pd.
4. Єфименко Н.А. Формування інвестиційного потенціалу на підприємствах машинобудівного комплексу // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 9. – С. 17-21.
5. Ключник А.В. Формування та розвиток економічного потенціалу сільських територій України : монографія. – Миколаїв, 2011.
6. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
7. Литюга Ю.В. Розвиток інвестиційного потенціалу підприємства / Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана / [Електронний ресурс] / Ю.В. Литюга. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2010_683/71.pdf.
8. Методичний посібник «Менеджмент сільського туризму». Вип. 5. / В.П. Васильєв, Ю.В. Зінько, П.А. Горішевський, М.Й. Рутинський. За ред. Осипової М.М. – Одеса : ГО «Одеська обласна сільськогосподарська дорадча служба», «Центр розвитку та правової підтримки села», 2009. – 56 с.
9. Ринкова кон'юнктура: поняття та суть (Част. 2.) Маркетингова цінова політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buklib.net/component/option,com_jbook/task,view/Itemid,36/catid,119/id,3098.
10. Смолінський В.Б. Інноваційна діяльність підприємств аграрної сфери / В.Б. Смолінський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.10 – С. 238-242.
11. Соколова О.Є. Теоретико-методологічні основи формування транспортно-логістичної системи України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lib.nau.edu.ua/Journals/3_27_2010/Sokolova.pdf.
12. Сутність та структура природно-ресурсного потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/Природно-ресурсний_потенціал.
13. Трудовий потенціал [Електронний ресурс] / Економіка праці / Режим доступу : http://ekotrud.com/on-lajn-bbloteka/1-ekonomka-pracz-j-soczalno-trudov-vdnosini/5-trudovij-potenczal.html.
14. Труш Ю.Я. Обґрунтування основних шляхів підвищення управління якістю продукції / Ю.Я. Труш // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8. – С. 91-94.
15. Фірсова С.М., Чеботар С.В. Основні елементи інноваційного потенціалу // Економічний вісник Донбасу. – № 3(25). – 2011. – С. 202-207.
16. Фомин П.А. Особенности оценки производственного финансоовго потенциала промышленных предприятий [Електронний ресурс] / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов. – Режим доступу : http://www.cis2000.ru/ publish//articles/ book_9.
17. Шевченко О.В. Інвестиційна активність регіонів України: вплив на економічне зростання [Електронний ресурс] / О.В. Шевченко. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/book/StrPnyor/10/22.pdf.

УДК 338.657

Колісник М.В.
кандидат економічних наук, доцент
Волинського інституту економіки та менеджменту

Балик У.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу і логістики
Національного університету «Львівська політехніка»

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ

BUDGETING AS WAY IS TO THE EFFECTIVE MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Розглянуто головні наукові засади застосування методу бюджетування у процесі ефективного управління підприємством. Обґрунтовано доцільність застосування методу та механізм його практичної реалізації. Також узагальнено та проаналізовано відомості щодо практичного аспекту втілення методу бюджетування у діяльності підприємств усіх форм власності. Визначено фактори, що впливають на результати такого управлінського рішення.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, підприємство, система бюджетів, економічний ефект, економічне зростання.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные научные основы применения метода бюджетирования в процессе эффективного управления предприятием. Обоснована целесообразность применения метода и механизм его практической реализации. Также обобщены и проанализированы сведения по практическому аспекту реализации метода бюджетирования в деятельности предприятий всех форм собственности. Определены факторы, влияющие на результаты такого управленческого решения.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, предприятие, система бюджетов, экономический эффект, экономический рост.

ANNOTATION

Main scientific principles of application of method of budgeting are considered in the process of effective management an enterprise. Grounded expedience of application of method and mechanism of him practical realization. Also generalized and information is analysed in relation to the practical aspect of embodiment of method of budgeting in activity of enterprises of all patterns of ownership. Certainly factors which influence on results from such administrative decision.

Keywords: budget, budgeting, enterprise, system of budgets, economic effect, economy growing.

Постановка проблеми. Сьогодні, у такий мінливий та непередбачуваний час, перед кожним із підприємств, що раціонально діють на ринку, постає завдання ефективного фінансового менеджменту. Дана проблема є ключовою у господарській діяльності, адже ефективні методи управління фінансовими ресурсами дозволяють досягти бажаного рівня економічного зростання та забезпечують загальну стабільність бізнес-процесів на підприємстві. Найбільш поширеним та ефективним методом фінансового управління є бюджетування – процес розробки системи фінансових планів підприємства (бюджетів) задля оптимізації діяльності підприємства, підвищення ефективності управління, досягнення конкретної стратегічної мети.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням питання бюджетування та його зв'язку із процесом управління на підприємстві вже давно займаються як вітчизняні, так і зарубіжні учені. Серед найбільш успішних дослідників обраної тематики варто відзначити таких, як Дж.К. Гелберайт, Д. Хан, А. Файоль, Т. Скону, Р. Коуз, М. Маскон, Дж. Робінзон. Усі вчені по-різному розглядають бюджетоутворюючий процес на підприємстві, їхні підходи до класифікації бюджетів теж різні, проте спільним є визнання діяльності щодо розробки і впровадження методу бюджетування на підприємстві як обов'язкової складової процесу управління. Серед вітчизняних учених питання бюджетування ґрунтовно досліджували М.Д. Білик, М.Г. Чумаченько, С.Ф. Голов, О.Є. Кузьмін, Ф.Ф. Бутинець, М.С. Пушкар. Висновки щодо доцільності використання та розвитку методу бюджетування є спільними для вітчизняних та зарубіжних науковців, проте ринкове середовище сьогодні вносить значні корективи у діяльність його учасників, відповідно, значних змін зазнають і традиційні економічні явища, серед яких і предмет розгляду цієї статті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Важливим аспектом впливу процесу бюджетування на діяльність окремого господарюючого суб'єкта є втілення даного управлінського підходу у поточній та перспективній діяльності кожного підприємства.

Формулювання цілей статті. Основною метою дослідження є узагальнення наукових відомостей про механізм розробки і впровадження окремого методу управлінської діяльності – бюджетування. У результаті роботи передбачено формулювання практичних рекомендацій щодо втілення такого управлінського підходу у поточній та перспективній діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бюджетування – це управлінська технологія, яка використовується для підвищення відповідальності керівників різного рівня управління за фінансові результати, які досягнуті очолюваними ними структурними підрозділами [8, с. 27].

Сьогодні поняття «бюджет» прийнято розуміти як кількісний вираз плану, інструмент контролю та координації його виконання. Бюджет стає частиною системи управлінського контролю, оскільки фактичні результати порів-

нюють із плановими для вживання необхідних заходів [4, с. 60].

На основі двох попередніх дефініцій можливо зробити такий висновок: бюджетуванням є саме процес складання бюджетів і контролю за їх виконанням.

Відповідно до тих же традиційних наукових підходів можливо сформулювати характеристики процесу бюджетування, а саме:

- короткостроковість (до одного року);
- внутрішню спрямованість;
- високий рівень конкретизації;
- тісний взаємозв'язок з контролем та аналізом відхилень [6, с. 129].

Важливим аспектом розуміння механізму впливу процесу бюджетування на діяльність окремого господарюючого суб'єкта є з'ясування того, що система бюджетування на підприємстві базується на концепції центрів і обліку відповідальності. Центром відповідальності прийнято розуміти сферу діяльності, у межах якої встановлена персональна відповідальність менеджера за показники діяльності, які він зобов'язаний контролювати. А ось під поняттям «облік відповідальності» варто розуміти цілісну систему обліку, яка забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного із центрів відповідальності. Створення і функціонування системи обліку по центрах відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання;
- аналіз причин відхилень і оцінка діяльності центру.

Завданню із розробки бюджету передує визначення того, який масштаб діяльності повинен бути ним охоплений. Відповідно до такої градації бюджети можуть бути складені:

- для підприємства загалом;
- для структурних підрозділів одного підприємства;
- для проектів або бізнес-напрямів.

Найбільш поширеним та повноцінним, з огляду наукового обґрунтування, є загальний бюджет. Він являє собою скоординований по всіх підрозділах або функціям план роботи для організації в цілому. Він складається з двох основних бюджетів – операційного і фінансового бюджетів – та допоміжних [5, с. 250].

Операційний бюджет – це сукупність бюджетів затрат й доходів, які забезпечують складання бюджету прибутку.

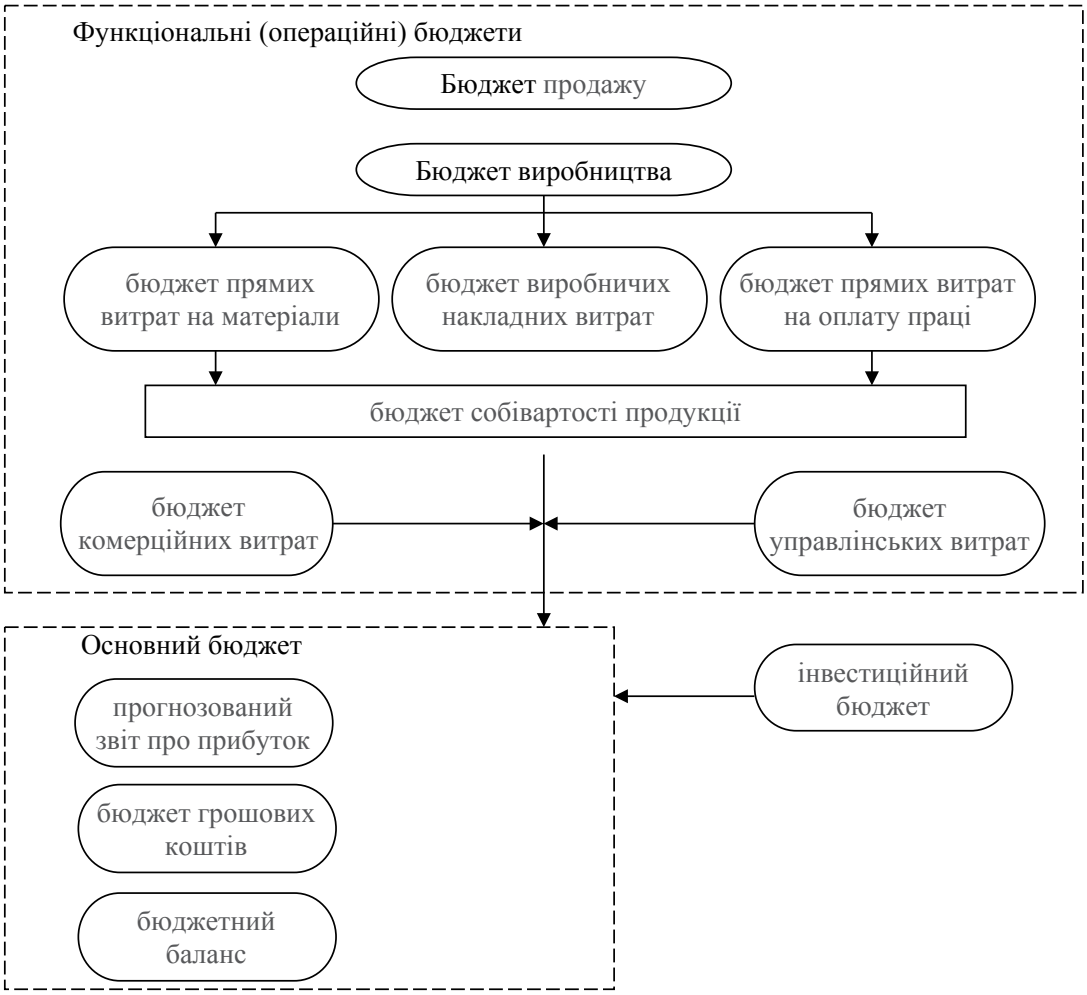


Рис. 1. Послідовність формування основного бюджету

До операційних бюджетів належать:
- бюджет продажів;
- бюджет виробництва;
- бюджет прямих матеріальних затрат;
- бюджет прямих витрат на оплату праці;
- бюджет виробничих накладних затрат;
- бюджет комерційних витрат;
- бюджет управлінських витрат.

Фінансовий бюджет – сукупність бюджетів, які відображають заплановані кошти і фінансовий стан підприємства.

Фінансовий бюджет складається із:
- бюджету доходів та витрат;
- бюджету руху грошових коштів;
- бюджетного балансу.

Допоміжні бюджети:
- інвестиційний бюджет;
- бюджет руху дебіторської та кредиторської заборгованості.

Етапи формування основного бюджету представлено у виді блок-схеми (рис. 1), котра не відображає всі можливі взаємозв'язки між бюджетами, але описує логічну послідовність процесу бюджетування [6].

Бюджетування здійснюється, як правило у такій послідовності:

1. Ознайомлення відповідальних за бюджет осіб з основними напрямами політики підприємства.
2. Визначення основних обмежувальних факторів.
3. Обґрунтування та підготовка бюджету прошарків.
4. Складання бюджетів.
5. Обговорення бюджетів із вищим керівництвом.
6. Координація та аналіз обговорених бюджетів.
7. Затвердження бюджетів.

За своєю суттю бюджетування в управлінській практиці виступає складовою методу «управління за відхиленнями», тобто є періодичною процедурою ухвалення рішень на підставі аналізу причин відхилень фактичних показників від планових.

Для правильної оцінки зазначеного практичного аспекту важливим є визначення джерел інформації про показники, що порівнюються. На практиці до таких джерел належать:
- дані фінансової звітності і показники виконання фінансового плану за минулий період;
- договори, що укладаються із споживачами продукції та постачальниками матеріально-технічних ресурсів;
- прогнозні розрахунки обсягу реалізації продукції або плани збуту продукції, які складені на основі замовлень, попиту, рівня цін і інших умов ринкового середовища;
- економічні нормативи, затверджені законодавством (ставки оподаткування, норми амортизаційних відрахувань, облікова ставка банківських кредитів, мінімальна заробітна плата тощо);
- затверджена облікова політика підприємства.

Бюджетування, на відміну від традиційних способів управління, може ефективно впливати на формування фінансових ресурсів, рух коштів та на фінансово-економічні результати діяльності, оптимізувати відхилення план/факт і коригувати діяльність шляхом прийняття відповідних управлінських рішень. На початковому етапі підприємства можуть впровадити тільки окремі елементи системи бюджетування, а в подальшому, при поступовому зміцненні стабільності зовнішнього середовища, потреба у середньостроковому та короткостроковому фінансовому плануванні діяльності відчуватиметься дедалі більше і щоразу більшою кількістю підприємств [3, с. 26].

Бюджетне планування на підприємстві складається з трьох етапів:

1. Підготовка до планування.
2. Планування – розроблення бюджетів.
3. Контроль за виконанням бюджетів.

Зазвичай бюджетним періодом є календарний рік, у межах якого виділяють короткі періоди: квартали, місяці, декади, тижні. У таблиці 1 зображено орієнтовний бланк того, як саме відбувається ранжування та річне узагальнення планових показників у практичній управлінській діяльності.

Необхідно зосередити увагу і на тому, що процес бюджетування на практиці ускладнене низкою факторів. Серед найпоширеніших: відсутність належної маркетингової інформації; незадовільний стан економіки; інфляційні процеси; рівень кваліфікації персоналу тощо. Деякі із наведених факторів залежать безпосередньо від управлінських рішень, що приймаються на підприємстві, інші ж існують незалежно від підприємства у зовнішньому середовищі, саме тому важливо здійснити аналіз та оцінку впливу кожного об'єктивно існуючого фактору при розробці системи бюджетів на підприємстві.

Таблиця 1

Графік очікуваних надходжень, грн

Показник	Квартал				Разом за рік
	1	2	3	4	
Дебіторська заборгованість на 1 січня					
Реалізація у I кварталі:					
Реалізація у II кварталі:					
Реалізація у III кварталі:					
Реалізація у IV кварталі:					

Виходячи із наведеного вище, можна зробити висновок про те, що існує певна диверсифікація підходів до реалізації методів бюджетування. Науково це питання вже ґрунтовно вивчене, і з'ясовано, що існують три базових

підходи до розробки системи бюджетів на підприємстві: «знизу вверх», «зверху вниз» та ітеративний метод.

При застосуванні підходу «знизу вгору» бюджет складається виходячи з планів діяльності підрозділів і проектів, які передаються вгору для визначення за ними агрегованих результативних показників для всього підприємства. Підхід «зверху вниз» – бюджет складається, спираючись на цільові показники, поставлені керівництвом підприємства. Ітеративний підхід передбачає поетапне передавання інформації від ланки вищого керівництва до ланок нижчого і лише після цього інформація узагальнюється, формується певний звіт.

За результатами практичного застосування, найбільш зручним є ітеративний спосіб формування бюджету, оскільки завдяки такому підходу вдається максимально ефективно та об'єктивно оцінити потужності підприємства та сформувати достовірні бюджетні проекти. Згідно із практикою застосування цього методу, першим етапом виступає розробка проекту бюджету, який презентується вищим керівництво менеджерам нижчих ланок. Наступним кроком стає співставлення планових показників бюджету та реальних даних, їх відповідність поставленим керівництвом цільових показників (обіговість, рентабельність, ліквідність тощо). На основі цього аналізу робиться висновок про те, чи затверджувати проект бюджету, чи вносити у нього зміни [7, с. 195].

Бюджети розробляють менеджери усіх підрозділів підприємства. Але головну роль у консолідації та аналізі цих розробок відіграє фінансовий відділ (фінансовий менеджер) або економічна служба залежно від структури управління підприємством, оскільки саме на них покладено обов'язок визначення напрямків вдосконалення розрахунків для забезпечення потрібного фінансового результату [5, с. 249].

Вибір системи бюджетування, бюджетних форм та процедур не є законодавчо обумовленим, проводиться індивідуально для кожного підприємства з урахуванням специфіки її діяльності, організаційної, фінансової структури, цілей і завдань системи бюджетування, повноти її функціональності, ступеня автоматизації існуючих процесів та обсягів фінансування, що виділяється на впровадження цієї системи.

Висновки. Проте усі перераховані вище параметри та стандарти реалізації методу бюджетування повною мірою залежать від ще одного вагомого фактора – процедури виконання бюджету. Саме контроль за правильністю використання наукових підходів у практичній діяльності менеджерів усіх рівнів дозволить досягти бажаного економічного ефекту. Організаційними помилками реалізації методу бюджетування також можуть бути: невірний поділ центрів фінансової відповідальності, неузгодженість форм та порядку складання бюджетів, кадрові та психологічні проблеми впровадження системи бюджетування. Не зайвим також буде акцентування уваги на тому, що менеджери, на котрих покладено відповідальність за виконання планових показників бюджету, повинні бути зацікавлені у виконанні поставленого завдання, тобто необхідним є використання прийомів мотивації персоналу.

Також важливим елементом у досягненні позитивних результатів від впровадження системи бюджетування є правильне визначення центрів відповідальності та надання усіх необхідних повноважень відповідальним особам. Іншими словами, необхідно забезпечити процес усіма ключовими інструментами задля досягнення значного економічного ефекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцик В.І. Процес бюджетування як елемент фінансового планування на підприємстві / В.І. Куцик, Г.П. Пилипчик // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – 2009. – Вип. 19. – С. 192-201.
2. Коркуна Д. Бюджетування у системі фінансового планування підприємства / Д. Коркуна // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 330-334.
3. Абрамова І.М. Планування структури обсягів грошових потоків при складанні фінансових бюджетів підприємства / І.М Абрамова // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2012. – № 3. – С. 25-30.
4. Дробот Н.М. Напрями удосконалення бюджетування на підприємствах / Н.М. Дробот // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України / Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2011. – Вип. 163. – Ч. 3. – С. 59-62.
5. Куцик В.І. Технологія бюджетування як інструмент управління підприємством / В.І. Куцик, І.В. Горбатюк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 248-253.
6. Гомонай І.В. Бюджетування як інструмент управління підприємством в сучасних ринкових умовах / І.В. Гомонай // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2009. – № 7(2). – С. 128-135.
7. Дзьоба В.Б. Система бюджетів як спосіб підвищення ефективності управління підприємством / В.Б. Дзьоба // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 192-199.
8. Бланк И.А. Управление активами и капиталом предприятия / И.А. Бланк. – К. : Ольга, Ника-Центр, 2003. – 44 с.

УДК 65.01

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Тарасенко С.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Шулячевська А.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

PROBLEMS OF ASSESSMENT IN THE MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зміст понять «розвиток організації» та «управління розвитком організації». Визначено проблеми та місце оцінки в управлінні розвитком організації. Виконано огляд методів, що використовуються в системі управління розвитком. Обґрунтовано цілі та сформовано системи показників для оцінки розвитку організації.

Ключові слова: організація, розвиток, управління розвитком організації, оцінка рівня розвитку, система показників.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено содержание понятий «развитие организации» и «управление развитием организации». Определены проблемы и место оценки в управлении развитием организации. Выполнен обзор методов, используемых в системе управления развитием. Обоснованы цели и сформированы системы показателей для оценки развития организации.

Ключевые слова: организация, развитие, управление развитием организации, оценка уровня развития, система показателей.

ANNOTATION

The article deals with the meaning of «organization development « and «management of organization development.» The problems and the place of assessment in the management of the organization are defined. Overview of the methods used in the management of organization development is completed. Grounded Goals are substantiated and a system of indicators to assess the development of the organization is formed.

Keywords: organization, development, management of organization development, assessment of development, scorecard.

Постановка проблеми. Управління розвитком організації сьогодні є надзвичайно актуальним напрямом дослідження як для академічного середовища, так і для сфери бізнесу. Проте, стан наукового знання в цій предметній сфері залишається слабко структурованим, а інтегрована природа феномена розвитку економічної організації та управління ним зумовлює існування різноманітних підходів до його визначення та вивчення. Така неоднозначність ускладнює вирішення завдання забезпечення ефективного управління розвитком організації, проведення його оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення наукових праць із зазначеної тематики дозволяє зробити висновок, що, незважаючи на численні роботи, присвячені питанням розвитку та управління розвитком організації, у тому числі, таких авторів, як Н.В. Афанасьєв, А.Л. Гапоненко, О.Є. Кузьмін, О.В. Раєвнєва, В.Д. Рогожин, В.І. Рудика, О.П. Пащенко, Ю.С. Погорєлов, не можна вважати проблеми в даній сфері остаточно вирішеними. Зокрема, невирішеною залишається і проблема вимірності розвитку.

Мета статті полягає у визначенні змісту розвитку та управління розвитком організації, обґрунтуванні в ньому місця оцінки розвитку, формуванні системи методів та показників її проведення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «розвиток організації», незважаючи на його широке дослідження, і сьогодні не має універсального визначення. Проте, поряд з особливостями трактувань різними авторами, визначення, що ними надаються, мають спільні характеристики. Зокрема, мова йде про такі характеристики, як наявність кількісних та якісних змін, перехід з одного стану в інший, адаптація до впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовищ.

Аналіз визначення поняття «розвиток організації» у науковій літературі дає змогу авторам виокремити два аспекти його трактування у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні розвиток організації розглядають як стан чи результат зміни діяльності (складу, властивостей) підприємства, переходу підприємства в інший кількісний та якісний стан під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. У широкому розумінні розвиток організації трактується як незворотній, спрямований, закономірний процес, який є безперервною та послідовною зміною (сукупністю змін) результатів чи станів організації в часі та просторі на кількісно і якісно інший за попе-

редній під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Узагальнюючи існуючі визначення розвитку, відзначимо, що як достатньо складне поняття, розвиток організації слід розуміти як довготривалу сукупність процесів кількісних та якісних змін в її діяльності, які приводять до поліпшення її стану шляхом збільшення потенціалу організації, адаптації до зовнішнього середовища та забезпечення внутрішньої стійкості, що сприяє підвищенню життєздатності організації та її спроможності протидіяти негативним впливам зовнішнього середовища.

Забезпечити позитивні кількісні та якісні зміни можна лише завдяки ефективному управлінню розвитком організації. При цьому під управлінням розвитком організації будемо розуміти систему заходів управлінського впливу на різні сфери її діяльності з урахуванням дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою забезпечення позитивних кількісних та якісних змін у її стані, розроблених на основі результатів оцінки розвитку.

Незважаючи на доволі чітке визначення проявів розвитку компанії, тривають наукові дискусії з приводу вимірності змін, що зумовлюють цей процес. Це визначається можливістю проведення результативного діалогу між компанією та її оточенням (державними органами контролю та регулювання, громадами та суспільством загалом), між різними групами стейкхолдерів (першою чергою, власниками, керівниками та працівниками компанії) для досягнення згоди стосовно ефективності діяльності компанії лише на основі результатів оцінки рівня розвитку організації. Своєю чергою, без балансу інтересів усіх зацікавлених сторін неможливий не тільки сталий та безпечний розвиток окремих економічних суб'єктів, а й країни в цілому [1, с. 69].

Вважається, що основними перешкодами в оцінюванні розвитку є:

1) складність доведення чіткої взаємозалежності поліпшення або погіршення значень інтегрованих фінансових або ринкових показників з реалізованими заходами з розвитку компанії, елімінування дії зовнішніх чинників, виокремлення впливу розвитку окремих елементів системи або зв'язків між ними, які не є очевидними;

2) наявність часових розривів між здійсненням заходів з розвитку підприємства й отриманими результатами, та покращенням обраних інтегрованих результатів;

3) можливість елімінування окремих заходів у процесі розвитку підприємства внаслідок протилежної дії їх на різні елементи системи підприємства [1, с. 75].

В процесі дослідження розвитку організації використовують широку низку методів, в числі яких як, так звані, описові методи (середні та відносні величини, ряди динаміки, графічний та табличний прийоми, групування, тощо), так і методи рейтингової оцінки. При цьому ознака (критерій) рейтингування організацій може відображати окремі сторони їх діяльності або характеризувати діяльність організації в цілому. Так, наприклад, для організацій банківської сфери для складання рейтингів за окремими параметрами використовуються показники прибутковості, ліквідності, платоспроможності, а для загальної оцінки - обсяг операцій, надійність, імідж.

У світі існує велика кількість рейтингових агентств світу, серед яких найбільшими є такі американські компанії, як Moodyr's Investor Service (дочірня компанія американської корпорації Dun&Bradstreet) і Standard&Poorr's Rating Services (входить до холдингу McGrow Hill). Крім того, у світі діє ще кілька відомих міжнародних рейтингових компаній, зокрема IBCA Ltd і Thomson Bank Watch, що спеціалізуються на оцінюванні фінансових інститутів. Крім них у кожній країні функціонують і власні рейтингові агентства.

Так, у фінансовій сфері найбільш розповсюдженими є два типи рейтингів, які базуються на оцінці кількісних, (об'ємних) показників і оцінці якісних показників, що характеризують надійність комерційних банків. Обидва різновиди оцінок правомірні, вони виконують властиві їм функції, а в їх основі лежать різні критерії і показники. Оцінка кількісних, об'ємних показників має на меті визначити масштаби розвитку діяльності окремих банків, а також ступінь розвитку всієї банківської системи. Єдина система рейтингу дає можливість скласти загальне уявлення про стан і стабільність банківської системи, а також визначити пріоритети подальшого розвитку, методи спостереження і потребу в ресурсах для здійснення належного контролю над банківською системою.

Останнім часом досить популярною і поширеною в системі оцінки ефективності та розвитку стала система збалансованих показників Balanced Scorecad (BSC) Нортона і Каплана, яка трансформує місію, бачення і загальну стратегію організації в систему взаємозв'язаних показників [2]. BSC дає змогу на кожному рівні діяльності організації визначити кількісні показники, які дають можливість практично кожному співробітнику установи зрозуміти, що саме він повинен робити для досягнення загальної стратегічної мети.

Основу BSC формують такі чотири елементи, як фінанси (уявлення про організацію у акціонерів та інвесторів), клієнти (репутація організації в очах клієнтів), внутрішні бізнес-процеси (які саме з них необхідно оптимізувати) та навчання і розвиток (можливості зростання й розвитку організації та її працівників). Компоненти збалансованої системи показників використовуються для побудови та ефективної реалізації стратегії управління розвитком організації.

Збалансованість системи показників полягає в дії механізму взаємозв'язку між кількісними та якісними показниками, стратегічним і операційним рівнями управління, минулими й майбутніми результатами, а також між внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності підприємства. Процес знаходження збалансованості пов'язаний з досягненням тісної погодженості між особистими й організаційними цілями. Отже, ясність та єдність особистих цілей і загальних цілей підприємства й принципів обов'язкові для активного залучення співробітників до діяльності підприємства. Ототожнення себе з підприємством – найбільш важливий мотив, завдяки якому співробітники активно присвячують себе діяльності, спрямованій на досягнення організаційних цілей. Тільки розуміння цінностей кожного дозволить одержати довгострокові результати організаційних змін і вдосконалення.

Для якісно-кількісної характеристики складових ЗСП, за допомогою яких слід оцінювати діяльність організації, можуть бути використана система показників, відображена на рис.1, яка забезпечує збалансованість стратегічних планів та можливість вимірювання за декількома стратегічно спланованими напрямками в процесі управління розвитком організації.

При формуванні системи показників для оцінки розвитку організації слід пам'ятати, що вони відображають ті прояви розвитку, які можна фіксувати й кількісно оцінювати для характеристики процесу розвитку. В їх числі мають бути як показники для оцінки стану системи (статичної оцінки), так і показники для оцінки характеру змін (динамічної оцінки). При такому підході пропонується досить велика кількість показників для оцінки за кожною складовою [1, с. 70-71]. Проте, на нашу думку, їх кількість можна обмежити, зважаючи на найбільш важливі та інформативні (рис. 2).

Фінансова складова	*Ринок/клієнти*
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності) Коефіцієнт покриття (загальної платоспроможності) Коефіцієнт абсолютної платоспроможності Коефіцієнт рентабельності продажів Коефіцієнт достатності чистого грошового потоку підприємства Коефіцієнт рентабельності активів	Критичний обсяг реалізації Коефіцієнт привабливості товару (послуги) Комплексний показник виконаних договірних зобов'язань Рентабельність ринку розподілу Частка ринку Кількість конкурентів та клієнтів Своєчасність постачання
Внутрішні бізнес-процеси	*Навчання та розвиток*
Витрати на грошову одиницю продукції Коефіцієнт рентабельності продукції Рентабельність основних фондів Використання виробничих потужностей Коефіцієнт ритмічності Забезпеченість підприємства трудовими ресурсами та ефективність їх використання Забезпеченість підприємства матеріально-технічними ресурсами та ефективність їх використання	Коефіцієнт плинності робочої сили Продуктивність праці Коефіцієнт стабільності кадрів Коефіцієнт забезпеченості кадрами Коефіцієнт кадрового потенціалу Коефіцієнт інтелектуального потенціалу

Рис. 1. Перелік показників складових збалансованої системи

Рис. 2. Система показників для оцінки розвитку організації

Безумовно, при відборі показників розвитку компанії необхідно чітко визначитися з методиками, інструментами та принципами їх вимірювання. Основними вимогами щодо системи вимірників розвитку є її інформаційна «повнота» й адекватність репрезентації взаємопов'язаної тріади «критерії — індикатори — показники», надійність даних та їх значущість для осіб, які ухвалюють рішення щодо розвитку компанії, а також повторюваність вихідних даних, що дає змогу регулярно оновлювати інформацію за відповідним критерієм розвитку компанії.

У якості універсального індикатора оцінки рівня розвитку організації пропонують використовувати компетенції [3]. На користь такого підходу свідчить

значення компетенцій як показників кар'єрного зростання, головного індикатора у визначенні стратегічних намірів та конкурентних переваг сучасних успішних організацій у довгостроковій перспективі. Крім того, компетенції є нематеріальним активом будь-якої соціально-економічної системи та рушійною силою процесу розвитку, яка визначає його вектор та швидкість в сучасних умовах суспільства знань.

Обґрунтовуючи вибір підходу, методу та систему показників для оцінки в процесі управління розвитком слід визначити основні цілі її формування. Такими цілями є наступні:

– визначення рівня ефективності розвитку підприємства;

– оцінювання ефективності управління, конкурентоспроможності та загальної ефективності діяльності;

– з'ясування основних умов, причин та факторів розвитку підприємства, та впливу на них системи управління;

– дослідження процесу формування нових компетенцій підприємства;

– розробка рекомендацій для підвищення ефективності управління розвитком підприємства, що включає в себе всі етапи та складові елементи діяльності.

Висновки. Управління розвитком організації представляє собою систему заходів управлінського впливу на різні сфери її діяльності з урахуванням дії факторів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою забезпечення позитивних кількісних та якісних змін у її стані, розроблених на основі результатів оцінки розвитку. Для оцінки розвитку організації використовують різні підходи, методи та показники, проте найкращим чином ситуацію організації щодо якісних та кількісних змін в різних сферах можна відобразити за допомогою систем показників. Вибір підходу до оцінки визначається цілями, які ставить менеджмент в процесі її здійснення. Подальші дослідження у сфері оцінки розвитку організації мають здійснюватись у напрямку вирішення неузгодженостей та усунення перешкод, що заважають об'єктивній оцінки процесів розвитку організації, а також врахування галузевих особливостей в процесі оцінки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Верба В.А. Управління розвитком компанії : навч. посіб. / В.А. Верба, О.М. Гребешкова – К. : КНЕУ, 2011. – 482 с.
2. Каплан Р.С. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес–среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей; пер. с англ. / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М. : ЗАО «Олимп–Бизнес», 2004. – 416 с.
3. Россошанська О.В. Оцінка рівня розвитку організації з позиції компетентністного підходу до управління проектами / О.В. Россошанська // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2010. – № 3(35). – С. 61-67. – Режим доступу: http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/35/10rovpup.pdf

УДК 658.15

Хринюк О.С.
кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України

Корчовна М.Р.
аспірант кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України

РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE OF FINANCIAL STRATEGY IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль фінансової стратегії в управлінні фінансовою безпекою підприємства. Мета статті полягає у розгляді теоретико-методологічного питання ролі фінансової стратегії в управлінні фінансовою безпекою підприємства. Наведено різноманітні підходи до визначення поняття «фінансова стратегія». Наведено аспекти впливу фінансової стратегії на діяльність підприємств. Розкрито роль фінансової стратегії підприємств та її вплив на фінансову безпеку. Подано пропозиції щодо вдосконалення змісту фінансової стратегії через виділення окремих її аспектів.

Ключові слова: стратегія підприємства, фінансова стратегія, управління, фінансова безпека підприємства, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль финансовой стратегии в управление экономической безопасностью предприятия. Цель статьи заключается в рассмотрении теоретико-методологического вопроса роли финансовой стратегии в управлении финансовой безопасностью предприятия. Приведены различные подходы к определению понятия «финансовая стратегия». Приведены аспекты влияния финансовой стратегии на деятельность предприятий. Раскрыта роль финансовой стратегии предприятий и ее влияние на финансовую безопасность. Представлены предложения по совершенствованию содержания финансовой стратегии путем выделения отдельных ее аспектов.

Ключевые слова: стратегия предприятия, финансовая стратегия, управление, безопасность предприятия, предприятие.

ANNOTATION

The article describes a role of a financial strategy in the security management of an enterprise. The aim of this article is to consider the features of a financial security strategy and, in particular, certain methodological recommendations for developing the strategy in order to ensure a financial security of an enterprise. A variety of approaches have been introduced to define «a financial strategy». The influence of the financial strategy on enterprise operation is given in the article. The role of the financial strategy of an enterprise and its influence of a financial security is investigated. The recommendations regarding the improvements of the financial strategy are presented by pinpointing its certain aspects.

Keywords: enterprise strategy, financial strategy, management, enterprise security, enterprise.

Постановка проблеми. В аспекті розгляду питань, пов'язаних із системою управління підприємством, фінансова безпека не часто перебуває у центрі уваги. Вважається, що «фінансова стратегія» і «управління фінансовою безпекою» є несумісними як у розрізі кінцевої мети, так і методології. Однак саме сутність завдань, що вирішує стратегічне управління на сучасному етапі розвитку економічних систем та зростання ризиків у діяльності підприємств, що є наслідком світових фінансово-економічних криз, визначає необхідність виявлення взаємозв'язків між зазначеними поняттями.

Фінансова стратегія конкретних суб'єктів господарювання формується у системі їх фінансової діяльності. Одним із важливих напрямів фінансової стратегії підприємства є забезпечення його фінансової безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню ролі фінансової стратегії в управлінні підприємством приділена увага таких науковців, як І.І. Бажин, І.О. Бланк, Л.Є. Довгань, Р. Кох, Б.М. Мізюк, Б.Д. Нємцов, Р.А. Фатхутдінов та деяких інших. Питання управління фінансовою безпекою підприємства розглядаються у працях О. Вільямсона, Р. Коуза, В. Меклінга, Д. Волкова, Д. Баюри, І. Бланка, М. Бутко, О. Василика.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте існує низка питань теоретичного характеру, які потребують комплексного дослідження. До них можна віднести відсутність єдиної точки зору щодо визначення складових фінансової безпеки підприємства. У науковій літературі немає єдиної думки щодо трактування поняття «стратегія підприємства».

Мета статті полягає у розгляді теоретико-методологічного питання ролі фінансової стратегії в управлінні фінансовою безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На нашу думку, в нинішніх умовах нестабільності зовнішнього середовища існує необхідність визначення ролі фінансової стратегії в управлінні фінансовою безпекою підприємства. На сьогодні найбільш поширеним підходом до визначення фінансової безпеки підприємства є стратегічний підхід. Сутність його полягає в тому, що фінансову безпеку підприємства пов'язують із таким його станом, який дозволяє забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді; забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяє ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення; дозволяє самостійно роз-

робляти та впроваджувати фінансову стратегію, яка має бути оцінена відповідно до кількісних та якісних показників, що мають граничні значення [1, с. 219]. До основних функціональних цілей фінансової безпеки належать: забезпечення високої фінансової ефективності роботи, підтримка фінансової стійкості та незалежності підприємства, забезпечення високої ліквідності активів, підтримка належного рівня ділової активності, забезпечення захисту інформаційного поля і комерційної таємниці, ефективна організація безпеки капіталу та майна підприємства, а також його комерційних інтересів тощо. Фінансова безпека розглядає і регулює питання фінансово-економічної спроможності підприємства, стійкості до банкрутства, визначає параметри платоспроможності й інші «грошові» характеристики [2, с. 39].

У сучасній науковій літературі наведено широкий спектр тлумачення поняття «фінансова стратегія» (табл. 1). Водночас фінансова стратегія є одним із найважливіших видів функціональних стратегій підприємства і спрямована на забезпечення реалізації корпоративної та бізнес-стратегій, визначає систему скоординованих напрямів перспективного розвитку фінансової діяльності підприємства в умовах невизначеності, підпорядкована довгостроковим цілям, що враховують фінансові інтереси його власників, забезпечують ефективне використання внутрішнього фінансового потенціалу та можливість своєчасної адаптації до зміни умов зовнішнього фінансового середовища.

Таблиця 1

Дефініція поняття «фінансова стратегія»

Автор	Визначення
П.М. Макаренко [3, с. 2]	Довготерміновий фінансовий план (програму) розвитку діяльності підприємства для досягнення певної мети. Вона окреслює основні шляхи, за якими потрібно рухатися суб'єкту господарювання для забезпечення поставленої мети.
Є.Н. Станіславчік [4, с. 56]	Стратегія, метою якої виступає підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.
Ю.В. Лукіна [5]	Стратегія, метою якої є підвищення багатства власника підприємства.
А.М. Поддерьогін [6]	Стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.
Л.В. Дикань [7]	Стратегія, що спрямована на управління його фінансовими ресурсами.

Узагальнюючи результати проведених нами досліджень, можна визначити аспекти впливу фінансової стратегії на забезпечення ефективного розвитку підприємств. Вона дозволяє:

1. Перевести підприємство на більш високий рівень організації управління і керованості, що орієнтований на стратегічне мислення і само ідентифікацію свого положення у довгостроковій перспективі [8, с. 39-42; 10, с. 25].

2. Визначити механізм реалізації загальних і фінансових цілей економічного і соціального розвитку підприємства [11, с. 27].

3. Створити базу для прийняття ефективних тактичних управлінських рішень протягом визначеного стратегічного періоду [9, с. 13; 11, с. 27].

4. Визначити порівняльні переваги підприємств і забезпечити подальший їх розвиток за рахунок максимального використання його внутрішнього потенціалу [8, с. 54; 11, с. 27].

5. Знизити рівень невизначеності умов розвитку підприємства і забезпечити його швидку адаптацію до зміни зовнішнього середовища [11, с. 27].

6. Сформувати значення основних критеріальних оцінок інвестиційних і інших управлінських рішень [11, с. 27].

7. Визначити умови здійснення стратегічних змін організаційної структури управління підприємством [10, с. 27].

8. Забезпечити реалізацію відповідного менталітету власників і менеджерів у найбільш важливих стратегічних рішеннях щодо розвитку підприємства [11, с. 27].

Окрім розглянутих вище аспектів, розробка фінансової стратегії підприємств дозволяє:

1. Створити умови надійного розвитку всієї господарської діяльності підприємства за рахунок відповідної фінансової підтримки його корпоративної та бізнес-стратегій.

2. Сформувати модель активної поведінки підприємства на фінансовому ринку та відповідного його позиціювання в окремих сегментах цього ринку.

3. Створити умови для побудови ефективної системи матеріального стимулювання фінансових менеджерів, орієнтованої на досягнення стратегічних цілей розвитку фінансової діяльності.

4. Визначити передумови формування системи інформаційного забезпечення управління фінансовою діяльністю, підпорядкованої реалізації стратегічних фінансових цілей підприємства.

У системі основних напрямів фінансової стратегії сучасні науковці виділяють такі сегменти, як: формування фінансових ресурсів для забезпечення стратегічного розвитку підприємства в цілому [12, с. 86; 13, с. 414, 433; 15, с. 155]; забезпечення фінансової стабільності (безпеки) його розвитку у стратегічному періоді [11, с. 35; 14, с. 94]; зростання ефективності фінансової діяльності підприємства [11, с. 30; 15, с. 51].

Враховуючи, що сучасне трактування поняття «фінансова безпека» включає розвиток усіх зазначених напрямів фінансової діяльності, пропонуємо сегмент «Забезпечення фінансової стабільності (безпеки) розвитку підприємства»

поділити на два сегменти. Першим під цією ж назвою ми пропонуємо позначити забезпечення оптимальної фінансової структури підприємства (що визначає пропорційність структури капіталу, грошових коштів, грошових активів і поточних фінансових зобов'язань тощо). Другим ми вважаємо за доцільне визначити сегмент «Забезпечення нейтралізації фінансових ризиків» – в умовах негативних наслідків кризи економіки країни та зростання невизначеності багатьох зовнішніх факторів фінансової діяльності підприємств роль цього сегменту фінансової стратегії у забезпеченні фінансової безпеки підприємства буде підвищуватися. Поряд із сегментом «Формування фінансових ресурсів» ми пропонуємо включити до системи цього рівня і самостійний сегмент «Розподіл фінансових ресурсів». У цьому випадку комплекс питань стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства отримує своє логічне завершення. У той же час об'єднувати ці питання в одному узагальнюючому сегменті недоцільно, тому що вони вирішують різні завдання фінансової безпеки у стратегічному розвитку підприємства, а управління ними базується на різних методологічних принципах.

Нарешті, із сегмента «Забезпечення зростання ефективності фінансової діяльності підприємства» ми пропонуємо виокремити і розглядати як самостійний сегмент фінансової стратегії підприємств «Забезпечення інноваційного розвитку фінансової діяльності». Актуальність цього напряму стратегічного розвитку фінансової діяльності для забезпечення його фінансової безпеки у довгостроковому періоді теж має тенденцію до зростання.

Висновки. Таким чином, управління фінансовою безпекою – це системний процес, в якому поряд з такими етапами, як діагностика та оцінка фінансової діяльності підприємства для завчасної ідентифікації джерел виникнення небезпечних їй проявів та своєчасного застосування релевантних антикризових (стабілізаційних) заходів щодо нейтралізації внутрішніх і зовнішніх загроз цієї діяльності важливу роль відіграє розроблення та реалізація фінансової стратегії.

З огляду на зазначене, можемо стверджувати, що завдання розроблення та імплементації фінансової стратегії є значно ширшими, ніж управління фінансової безпеки підприємства – одного із напрямів його фінансової діяльності. Водночас напрями фінансової діяльності підприємства формують сегменти фінансової стратегії, реалізація якої залежить від стану фінансової безпеки підприємства та орієнтована на її забезпечення у стратегічному періоді.

Вважаємо, що подальші наукові дослідження варто проводити у напрямі забезпечення фінансової безпеки підприємства на основі подальшого удосконалення змісту та розширення окремих аспектів фінансової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рябкіна І.В. Оцінка фінансової складової економічної безпеки підприємства // І.В. Рябкіна І.В., Ф.І. Євдокимов / Материалы V междунар. студ. науч. конф. «Экономика и маркетинг XXI века». – Донецк : РВА ДонНТУ, 2012. – С. 218-220.
2. Соснин А.С. Менеджмент безопасности предпринимательства : учеб. пособие / А.С. Соснин, П.Я. Прыгунов. – К. : Издательство Европейского университета, 2008. – 504 с.
3. Макаренко П.М Формування фінансової стратегії та її значення у конкурентному ринковому середовищі // П.М. Макаренко, В.І. Аранчій / Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2014. – № 3. – С. 1-8.
4. Станіславик Є.Н. Основи фінансового менеджменту / Є.Н. Станіславчик. – М. : Ось-89, 2008. – 128 с.
5. Лукіна Ю.В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю.В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 113.
6. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : підручник / Л.Д. Буряк, А.М. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2010. – 384 с.
7. Дикань Л.В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підпиємства / Л.В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18.
8. Кох Р. Стратегия / Пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 224 с.
9. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент. – К. : ТОВ «УВПК» «ЕксОБ», 2010. – 560 с.
10. Мізюк Б.М. Стратегічне управління : підручник. – Львів : Магнолія полюс, 2006. – 392 с.
11. Бланк И.А. Финансовая стратегия предприятия. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 720 с.
12. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. – 2-е изд. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2014. – 1024 с.
13. Клейнер Г.Б. Стратегии предприятия. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007. – 388 с.
14. Корецький М.Х., Дєгтяр А.О., Дацій О.І. Стратегічне управління. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 240 с .
15. Иванов И.В., Баранов В.В. Финансовый менеджмент: Стоимостной подход. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2010. – 504 с.
16. Янковська В.А. Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства / В.А. Янковська // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50. – С. 182-187.

УДК 005.51+005.932

Костіна К.В.
аспірант
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕВОЛЮЦІЯ ЛОГІСТИКИ У СВІТІ: ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ, ЕТАПИ, РОЛЬ

EVOLUTION OF LOGISTICS IN THE WORLD: FACTORS OF APPEARANCE, STAGES, ROLE

АНОТАЦІЯ

Стаття розглядає еволюцію розвитку логістики. Досліджено етимологію терміну «логістика» та історію його виникнення. Розглянуто три напрями її розвитку – військовий, математичний та економічний. Також виокремлено етапи розвитку логістики і зіставлено їх з етапами розвитку людства, обґрунтовано чинники виникнення логістики та роль у розвитку підприємств, економік країн і на міжнародному рівні.

Ключові слова: логістика, еволюція логістики, еволюція продуктивних сил, виникнення логістики, етапи розвитку логістики.

АННОТАЦИЯ

Статья рассматривает эволюцию развития логистики. Исследованы этимология термина «логистика» и история его возникновения. Рассмотрены три направления ее развития – военное, математическое и экономическое. Также выделены этапы развития логистики, которые сопоставлены с этапами развития человечества, обоснованы факторы возникновения логистики и её роль в развитии предприятий, экономик стран и на международном уровне.

Ключевые слова: логистика, эволюция логистики, эволюция производительных сил, возникновение логистики, этапы развития логистики.

ANNOTATION

The article considers the evolution of development of logistics. The etymology of the term «logistics» and history of its emergence are investigated. Three directions of its development – military, mathematical and economic are considered. Stages of development of logistics are also allocated and factors of emergence of logistics and a role in development of the enterprises, economies of the countries and at the international level are compared them with stages of development.

Keywords: logistics, evolution of logistics, evolution of productive forces, emergence of logistics, stages of development of logistics.

Постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин сприяв появі логістичного підходу до управління підприємствами, яким успішно користуються провідні світові компанії. Логістика є вагомим інструментом підвищення конкурентоспроможності будь-якого підприємства. До того ж, нині логістичні концепції управління поширюються й стрімко набувають популярності серед українських компаній, що зумовлює необхідність її детального вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням еволюції логістики займалися чимало учених, таких як Б.А. Анікін, А.М. Гаджинський, Є.В. Крикавський, Л.Б. Міротін, В.І. Сергєєв, В.М. Кислий, Л.Л. Мєшкова, В.Ф. Стукач та інші. Кожен із авторів має свою точку зору на періодизацію етапів розвитку логістики та чинники її вимкнення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На жаль, погляди вищенаведених авторів не систематизовані і частково суперечать один одному. Тому існує необхідність систематизації етапів еволюції логістики на основі чітко визначеного критерію, а також їхньої детальної характеристики.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у систематизації етапів розвитку логістики на основі історико-логічного підходу та дослідженні чинників її виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття логістики має свою історію. Термін «логістика» з етимологічних (мовознавчих) позицій має такі грецькі корні, як logos (розум), logismos (розрахунок, роздуми, план), logo (думати, міркувати), logistica (мистецтво проведення розрахунків). Згідно з французькою інтерпретацією етимологію слова «логістика» пов'язують з loger (робити постій), що закріпилося потім в англійській мові як logistics – матеріально-технічне постачання, а з іншого боку, це організація та здійснення роботи тилу. А в грецькій мові logistike означає майстерність виконання розрахунків [1, ст. 8].

Переважна більшість науковців відносить походження слова логістика до Стародавньої Греції. Цієї точки зору дотримується Анікін Б. А. і вказує, що для древніх греків логістика представляла собою «майстерність рахувати» або «мистецтво міркувати, обчислювати», а вищих державних чиновників, які здійснювали контроль за господарською, торговою та фінансовою діяльністю, називали логістами. Мало місце застосування терміна «логістика» і в Римській імперії. Тут він використовувався як позначення правил розподілу продовольства, а служителі, які займалися розподілом продуктів харчування, носили титул «логісти» або «логістики» [2, ст. 9].

Цю думку розвиває А.Г. Кальченко, який у своєму підручнику робить акцент на військову справу. Він трактує слово «логістика» (від грец. logistike) як майстерність підраховувати, міркувати і вказує що воно бере свої витоки з часів Римської імперії, коли існували спеціальні службовці «логісти» або «логістики», які займалися розподілом продуктів харчування. Наукою логістика стала завдяки військовій справі [3, ст. 6].

Таким чином, з історичної точки зору, термін «логістика» розглядається з позицій математики, військової справи та економіки.

Так, німецький філософ, фізик, математик Вільгельм Лейбніц (XVII–XVIII ст.) називав логістикою математичну логіку. Таке розуміння було офіційно закріплене на філософському конгресі у Женеві в 1904 р. Перша згадка про логістику в літературі датується 1780 р. У 1830 р. Швейцарський барон, французький генерал, військовий теоретик А.А. Жоміні у своєму творі «Трактат про мистецтво воєн» визначає логістику як третю гілку військової науки поряд із стратегією і тактикою [4, ст. 11].

Ще один напрям розвитку логістики – економічний. Тут під логістикою розуміється науково-практичний напрям господарювання, що полягає в ефективному управлінні матеріальними і пов'язаними з ними інформаційними та фінансовими потоками в сферах виробництва та обігу. Початок широкого використання логістики в економіці припадає на 60-70-ті роки XX століття і пов'язано з досягненнями в області комунікаційних технологій. З'явилася можливість наскрізного моніторингу всіх етапів руху сировини, деталей і готової продукції, що дав змогу чітко побачити величезні втрати, яких припускаються в традиційних схемах управління матеріальними потоками. Суттєвий економічний виграш, отримуваний від використання логістики в економіці, сприяв орієнтації партнерів на співпрацю в області просування товарів [5, ст. 19].

Для розуміння логістики, усвідомлення її суті варто дослідити причини її зародження, етапи, які вона пройшла на шляху свого становлення як науки. Ми пропонуємо застосувати історико-логічний підхід. Даний підхід використав у своїй праці О.О. Єранкін, згідно з яким було розглянуто еволюцію маркетингу. За допомогою підходу було доведено, що еволюція маркетингу – цілком логічний і закономірний процес, який абсолютно корелює із еволюцією продуктивних сил та відносин людства, а коло завдань, які вирішувалися за допомогою маркетингу, його теоретична і практична значущість незмінно зростали на кожному етапі еволюції [6, с. 38-43]. Можливість застосування цього підходу полягає у тісному взаємозв'язку логістики з маркетингом. Результати застосування історико-логічного підходу з метою розгляду еволюції логістики як відповідь на зміни в розвитку суспільства продемонстровано у таблицях 1.1-1.3.

Перший, дологістичний етап еволюції логістики розглянемо у таблиці 1.1.

Отже, в результаті еволюції відносин людства *індустральна епоха* збіглася з *дологістичним етапом* розвитку логістики, що характеризується спробами інтеграції постачальних, виробничих, а також розподільчих систем; фрагментарним характером управління матеріальним розподілом; розглядом транспорту та

Таблиця 1.1

Дологістичний етап розвитку логістики у світі та відповідність його еволюції суспільства

Етапи розвитку людства		Етапи розвитку логістики		
Назва етапу, період	**Характеристика**	**Назва етапу (під етапу), період**	**Автори**	**Характеристика**
I. Індустріальна епоха – друга половина XIX–середина XX століття	Заміна економіки, що базується на ручній праці, на ту, основою якої є машинне виробництво. Основною формою організації виробництва стає фабрика. Впровадження у виробництво нових наукових досягнень (паровий двигун), поява пароходів, залізниці, електроенергії	1. **Дологістичний** – до 50-х років XX століття	Л.Л. Мєшкова, Б.А. Анікін, В.М. Кислий, А.Н. Тихомирова	Спроби інтеграції постачальних, виробничих, а також розподільчих систем; фрагментарний характер управління матеріальним розподілом; транспорт та матеріально-технічне забезпечення розглядалися як два непов'язаних види діяльності; надання переваги оптимізації перевезень, необхідність контролю за перевезеннями, навантажувально-розвантажувальними роботами, упаковкою, тощо

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1.2

Класичний етап розвитку логістики у світі та відповідність його еволюції суспільства

Етапи розвитку людства		Етапи розвитку логістики		
Назва етапу, період	**Характеристика**	**Назва етапу (під етапу), період**	**Автори**	**Характеристика**
II. **Постіндустріальна епоха** – 50–70-і роки XX століття	Відбулася нова технічна революція. Перехід пріоритету з виробництва товарів до виробництва послуг, відтік працівників до сфери обслуговування. Підвищення якості життя	2. **Класичний** – 60–80-і роки XX століття	Л.Л. Мєшкова, Б.А. Анікін, В.М. Кислий, О.А. Біловодська, А.Н. Тихомирова	Формування основних логістичних принципів і створення логістичних систем; інтеграція функцій товароруху (комплексний підхід); орієнтація на мінімізацію загальних витрат; компроміси між функціями логістики в межах одного підприємства
		а) Становлення (Т.В. Алєсінська, Л.М. Гурч, Р.Б. Івуть), перший (А.М. Гаджинський, В.Є. Качуровський, Л.Л. Мєшкова, В.Ф. Стукач), фрагментарної логістики (О.М. Горяїнов, Є.В. Крикавський) – 60-ті роки XX століття		Інтеграція окремих логістичних функцій в одну систему; внутрішньологістичний характер компромісів; концепція загальних витрат; дистрибуція уже готових товарів; початок формування теорії і практики логістичного управління
		б) Розвитку (Т.В. Алєсінська, Л.Б. Міротін, В.І. Сергєєв, Л.М. Гурч) – 70-ті роки XX століття		Енергетична криза; пошук шляхів раціонального використання ресурсів; охоплення виробництва логістичним управлінням; впровадження АСУ; компроміси між функціями логістики в межах не лише одного підприємства, а і між підприємствами

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1.3

Етап неологістики та відповідність його еволюції суспільства

Етапи розвитку людства		Етапи розвитку логістики		
Назва етапу, період	**Характеристика**	**Назва етапу (під етапу), період**	**Автори**	**Характеристика**
III. **Інформаційна епоха** (Інформаційна ера) – 70-ті роки XX століття–теперішній час	Перехід до економіки, в якій інформація є головним товаром. Утвердження глобальних комунікацій завдяки впровадженню комп'ютерних технологій. Посилення тенденцій глобалізації	3. **Неологістики** – 80-ті роки XX століття – теперішній час	Л.Л. Мєшкова, Б.А. Анікін, В.М. Кислий, А.Н. Тихомирова	Концепція загальної відповідальності (економічні, соціальні, екологічні, політичні аспекти); комплексний підхід (функції логістики як підсистема усієї системи підприємства); увага на міжфірмових компромісах (максимальний прибуток всіх учасників ланцюгу); логістичний ланцюг набуває вигляду: постачання – виробництво – збут
		а) Інтеграції (Т.В. Алєсінська, Л.Б. Міротін, В.І. Сергєєв), другий (А.М. Гаджинський, В.Є. Качуровський, Л.Л. Мєшкова, В.Ф. Стукач), часткової інтеграції (О.М. Горяїнов, Є.В. Крикавський) – 80-ті роки XX століття		Філософія всезагального управління якістю; управління сервісними потоками окрім матеріальних; логістичний ланцюг набув вигляду закупівля- виробництво-розподіл-продаж; передача логістичних функцій підприємства спеціалізованим логістичним фірмам; впровадження ПК, використання спеціалізованого програмного забезпечення; підвищення кваліфікації персоналу; довгострокове планування логістичної діяльності підприємств
		б) Глобалізації (Т.В. Алєсінська), третій (А.М. Гаджинський, В.Є. Качуровський, Л.Л. Мєшкова, В.Ф. Стукач), цілісної інтеграції (О.М. Горяїнов, Є.В. Крикавський) – 90-ті роки XX століття–теперішній час		Поява спеціалізованих логістичних підприємств; завершення інтеграційних процесів в ЛС; сучасні ІКТ; моніторинг всіх стадій пересування продукції; глобальний рівень діяльності компаній; знання законодавства країн-партнерів (митне, податкове, тощо)

Джерело: розроблено автором

матеріально-технічного забезпечення як двох непов'язаних видів діяльності; наданням переваги оптимізації перевезень, необхідності контролю за перевезеннями, навантажувально-розвантажувальним роботам, упаковці [7, с. 65].

Розглянемо другий етап еволюції логістики у таблиці 1.2.

Таким чином, *постіндустріальна епоха* (50–70-ті роки XX століття) збіглася з *класичним етапом* розвитку логістики (60–80-ті роки XX століття), що характеризується формуванням основних логістичних принципів і створенням логістичних систем; інтеграцією функцій товароруху (комплексний підхід); орієнтацією на мінімізацію загальних витрат. У цьому етапі можна виокремити два підетапи:

- *перший або фрагментарної логістики* (60-і роки XX століття) – початок формування теорії і практики логістичного управління, інтеграція окремих логістичних функцій в одну систему;
- *етап розвитку* (70-і роки XX століття) – енергетична криза, пошук шляхів раціонального використання ресурсів, впровадження АСУ [7, с. 65].

Наступний етап неологістики розглянемо у таблиці 1.3.

Інформаційна ера (70-ті роки XX століття – теперішній час) збігається із сучасним етапом *неологістики* (80-ті роки XX століття – теперішній час), де увага акцентується на концепції загальної відповідальності (економічні, соціальні, екологічні, політичні аспекти); комплексному підході (функції логістики як підсистема всієї системи підприємства); на міжфірмових компромісах. У цьому періоді виділяються також два під етапи:

- *другий, інтеграції або часткової інтеграції* (80-ті роки XX століття) – філософія всезагального управління якістю, передача логістичних функцій підприємства спеціалізованим логістичним фірмам, впровадження ПК;
- *третій, глобалізації або цілісної інтеграції* (90-ті роки XX століття – теперішній час) – завершення інтеграційних процесів у логістичних системах, сучасні ІКТ, моніторинг стадій пересування продукції [7, с. 65].

Отже, можна стверджувати, що поява логістики пов'язана не з економічною діяльністю окремих підприємців, а є наслідком діяльності окремих суспільних епох. Разом із цим поки залишається відкритим питання щодо появи логістики й пояснення причин того, чому вона зародилася в окремий науковий напрям саме у XX столітті. Ми вважаємо, що це сталося у результаті взаємозв'язку комплексу чинників та їх синергії. Схему виникнення логістики як системи взаємодії низки важливих чинників зображено схематично (рис. 1.1).

Стисло пояснімо дії зазначених чинників. Важливу роль відіграє *ускладнення ринкового середовища*, а саме технологічної, економічної та конкурентної його компонент. *Науково-технічна революція* уможливила формування єдиного світового ринку. Водночас нагромаджених до XIX століття економічною наукою знань бракувало. Відтак економічна наука мусила отримати своєрідне «замовлення» від бізнесового життя, щоб узагальнити розмаїття зв'язків і відносин у процесі створення та руху продукції і капіталів [6, с. 14-15]. *Становлення концепції маркетингу*, тобто перехід від ринку виробника до ринку споживача, сприяло пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності. Одним із таких шляхів стало поліпшення роботи у сфері збуту продукції, покращення якості постачання. Таким чином, *конкурентоспроможність* підприємства *стала залежати і від якості процесів розподілу продукції*. Це у свою чергу сприяло розробці нових теорій, методів і моделей у логістиці. Зокрема, популярності набула *теорія компромісів*, суть якої полягає у врахуванні інтересів усіх учасників логістичного ланцюга. Таким чином, ця теорія базується на ефекті синергії. Також з'явилися теорія систем (розгляд логістичного ланцюга як єдиної системи). Ці теорії дали можливість *зменшити грошові витрати і витрати часу*. Ще одним важливим чинником «зародження» логістики в окремий економічний напрям стала *енергетична криза* 70-х років XX століття, що була спровокована політичними подіями, наслідками якої стало підвищення цін на енергоносії. У результаті виробники змушені були шукати шляхи економії, зокрема зниження вартості перевезень.

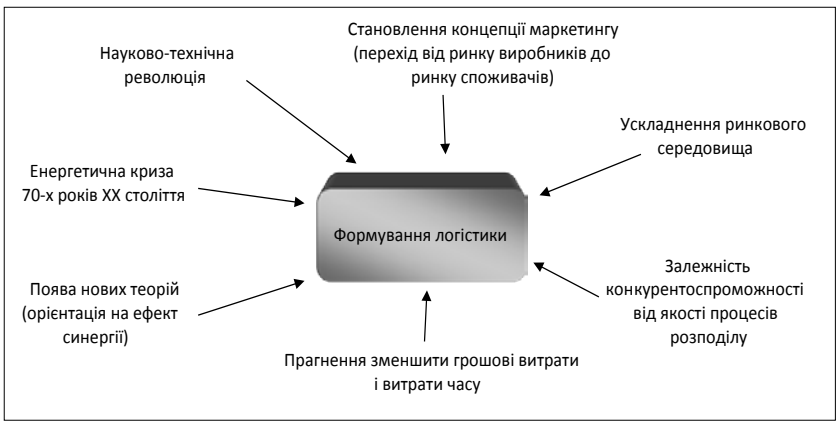


Рис. 1.1. Визначальні чинники формування логістики

Джерело: розроблено автором

Отже, з моменту зародження логістика безперервно та активно розвивається і відіграє важливу роль у розвитку окремих підприємств, економік країн чи світової економіки.

На міжнародному рівні логістика покликана виконувати такі завдання: брати участь в організації міжнародних каналів розподілу; створювати логістичну інфраструктуру; сприяти погли-

бленню інтеграційних процесів; формувати міжнародні логістичні системи, організації тощо.

На рівні економіки окремої країни логістика покликана сприяти забезпеченню потреб населення в якісній продукції за прийнятними цінами за допомогою різних шляхів: створенню і розвитку логістичної інфраструктури, ефективної діяльності логістичних союзів чи організацій, підготовці висококваліфікованих спеціалістів з логістики, інформаційного забезпечення виробників, сприяти поглибленню інтеграції виробників тощо.

На рівні підприємства логістика є інструментом підвищення його конкурентоспроможності. Вона вирішує різні завдання у розрізі її функціональних областей: збуту, постачання, запасів, транспортної логістики, виробничих процесів, складування, інформаційної логістики, логістики сервісного обслуговування.

Висновки. У своєму розвитку логістика пройшла три етапи, які тісно корелюють з етапами розвитку суспільства. Тому поява логістики є об'єктивним явищем, вона породжена еволюцією суспільства та революційними змінами в економіці і техніці. Разом з цими змінами розвивається та удосконалюється логістика. Перспективою для подальшого вивчення є еволюція логістики в Україні, дослідження та застосування її провідних методик і концепцій на вітчизняних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івуть Р.Б. Логістика / Р.Б. Івуть, С.А. Нарушевич. – Мн. : БНТУ, 2004. – 328 с.
2. Аникин Б.А. Логистика : учебное пособие. – Издательский Дом «ИНФРА-М», 2011. – 325 с.
3. Кальченко А.Г. Логістика : підручник. – К. : КНЕУ, 2003. – 284 с.
4. Крикавський Є.В. Логістика. Основи теорії. – Львів : Інтелект-Захід, 2004. – 414 с.
5. Гаджинский А.М. Логистика : учебник / А.М. Гаджинский. – 20-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2012. – 484 с.
6. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О.О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009. – 419 [5] с.
7. Костіна К.В. Взаємозв'язок еволюції логістики з розвитком світових економічних процесів / К.В. Костіна // Економіка і менеджмент. – 2015 : перспективи інтеграції та інноваційного розвитку : зб. наук. праць у 9 т. – Дніпропетровськ, 2015. – Т. 1. – С. 64-66.

УДК 65.01:622(477)

Kravchuk R.S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Environmental Economics
and Organization of Production
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

THE OIL MARKET: ANALYSIS AND PROGNOSTICATION

РИНОК НАФТОПРОДУКТІВ: АНАЛІЗ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ

ANNOTATION

The article reveals to peculiarities of sustained development of the world oil industry is caused by the growing demand for petroleum products quite high income area. Given this fact, we can assume that investment in oil refining (construction of new refineries, reconstruction and modernization of existing ones) will remain advantageous during protracted to time. Development of the petroleum industry, the developed world try to maximize capacity of utilization, diversification sources of raw material and optimum deployment of new refineries, but mainly about the places of production of raw materials or areas where is the greatest demand of oil products.

Keywords: oil refinery industry, investment demand, global markets, production capacities, raw materials.

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості поступального розвитку світової нафтової промисловості, що зумовлені зростаючим попитом на нафтопродукти. Враховуючи цю обставину, можна вважати, що інвестиції у нафтопереробку (будівництво нових нафтопереробних заводів, реконструкція та модернізація існуючих) залишатимуться вигідними протягом довготривалого періоду. Розвинені країни світу намагаються забезпечити максимальне завантаження виробничих потужностей, диверсирсифікацію джерел постачання сировини та оптимальне розміщення нових нафтопереробних заводів здебільшого в місцях видобутку сировини та матеріалів або на територіях, які мають найбільший попит на нафтопродукти.

Ключові слова: нафтопереробна промисловість, інвестиції, попит, світові ринки, виробничі потужності, сировина.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности поступательного развития мировой нефтяной промышленности, обусловленные растущим спросом на нефтепродукты. Учитывая это обстоятельство, можно считать, что инвестиции в нефтепереработку (строительство новых нефтеперерабатывающих заводов, реконструкция и модернизация существующих) будут оставаться выгодными в течение длительного периода. Развитые страны мира пытаются обеспечить максимальную загрузку производственных мощностей, диверсирсификацию источников сырья и оптимальное размещение новых нефтеперерабатывающих заводов в основном в местах добычи сырья и материалов или на территориях, имеющих наибольший спрос на нефтепродукты.

Ключевые слова: нефтеперерабатывающая промышленность, инвестиции, спрос, мировые рынки, производственные мощности, сырье.

Introduction. The important factor of forming of assortment politics of oil-processing enterprise is estimation of the present state of affairs and development of prognoses of the market development. The program of such complex study depends on the features of commodity, character of activity of enterprise, scales of production and other factors. The correct estimation of market situation requires an analysis and prognosis of dynamics of demand and supply. Basic directions of complex market analysis: study of demand, analysis of market segmentation, analysis of terms of competition and mechanism of sale. Complex market researches envisage realization of systematic analytical work, that allows to inform in relation to all new at the market, providing an adequate idea about that, what commodities can find a sale, what income can be got for a that or other commodity, what products are needed.

In different works different, sometimes opposite advices are given concerning that on what it is needed to be oriented to the enterprise. J. Armstrong and F. Collopy during undertaken a study educed that firms that is oriented on competitors had a subzero margin of profit. Next recommendations are offered: not to use market part as end in itself; a statistical base that is used must not carry out influence on basic strategy of firm; oriented not on a market stake, but on maximal profitability [1, p. 35].

With the aim of increase of competitiveness it is recommended to turn the special attention on the study of the market state of affairs, taking into account of basic tendencies of scientific and technical progress, perfection of the distribution of financial means and pattern of production system [4, p. 46]. As a result contacts become stronger between a producer and consumer, flexibility of production is provided, pre-conditions are created for producing of new types of products.

Setting objectives. The aim of this article is to analyze and forecast the development of the oil market, which serves as an information base to form an effective product policy refineries. A t the strategic planning conduct an estimation and ranging of markets of sale with the aim of exposure among them perspective. Most substantial factors that determine regional demand at the market of oil products – demographic, economic and transport. Demographic: a quantity and closeness of population, mastering of territory, that characterize level of economic and social development. Economic and transport factors: production volume in industry, building, agriculture and on a transport, that determines the volume of cargo and, as a result, volume of consumption of oil products. For an analysis there can be the used method of analysis of hierarchies, according to that the group of criteria from the point of view of that the estimation of attractiveness

of regional markets of sale is conducted is developed.

Results. Oil-processing industry in all regions of the world is in the state of overproduce and change of such state it is not envisaged in the future. Oil-processing companies must spend enormous facilities on the investment programs, development of more effective technologies, to adapt oneself to the constantly variable terms of demand and supply, on the increase of ecological safety of processes and foods must keep certain flexibility at processing of raw material of different quality. All stronger on oil plants a requirement to bring down the production of heavy oil products through the increase of demand on motor-car fuels carries out influence. The decision of this problem consists in the increase of part and improvement of catalytic processes. Production of goods in accordance with the current requirements of market and with a high income maybe only in the USA and Europe, where oil plants have more difficult technology, but not expose to oil simple distillation, thus almost all income appears due to the use of catalytic.

On the whole, the countries of ES have over 100 oil-processing plants orientated on processing of oil from a few permanent sources. For example, to the oil plants in the Mediterranean region oil comes from North Africa(Algeria, Libya), in Central Europe the base sort of oil is Russian petroleum mixture of Urals, in the South region Urals and oil predominate from Near east.

Productive and sale strategies of enterprise are determined by correlation of powers of oil production and oil processing, division of labor with the selection of leaders on separate positions of assortment and them economic and productive position.

In the countries of Central and East Europe in 90-th there was a rapid increase of market of motor-car fuels as a result of increase of motor-car park, and also price advance on them. The change of demand toward unleaded petrol, that 1990 to in many countries of region was not for sale, took place the last years. Hard ecological limitations became reason of it. In connection with an increase in the pattern of consumption of part of motor-car petrols development of oil-processing industry must be oriented not on volumes, but on the change of structure of products that is produced. Basic complication in the design of demand on petrol is related to that this index substantially depends on the sizes of investments in a motor transport and infrastructure. The sphere of consumption of petrols also in a large measure depends on current decisions in this area. Thus, current prices and size of profits influence on the value of service on motor-car petrols [2, p. 223].

Among basic factors that influence on development of oil-processing industry it is possible to distinguish the following: dynamics and pattern of demand on oil products, fluidized gases and petrochemical raw material; correlation of demand and supply, limitation on supplying with oil, her quality, dynamics of oil prices and oil products; requirements are from the guard of environment; national politics of energy-savings; a necessity of grant to the flowsheets of enterprises and options is from processing of oil of flexibility, ability operatively to react on the change of the state of affairs at the power market; an achievement of safety, simplicity, management comfort is on oil plants, adjusting of connections of administration of petroleum companies with public; increase of profitability of production and sale oil products. Petroleum corporations adapt the investment strategy to the market changes. In a commodity structure there is side-shifting more easy foods, the consumption of fuel oil goes down. Demand grows on middle and easy distillates. Modification of commodity structure of oil-processing industry is caused by the changes of pattern of demand on oil products and ecological norms. As a result of the investment politics sent to deepening of processing of oil, the assortment of products of oil-processing plants is brought to conformity with the requirements of market, the production of heavy foods diminishes and increases production of middle and easy. Any market of oil products, including regional, presented by consumers, mediators and producers and carries dynamic associate character. The food aspect of forming of market closely constrained with territorial-economic. The feature of regional market of oil products is a structure, volume of consumption and production of oil products foremost in regions. In turn, a structure and character of consumption of oil products are determined by the branch structure of economy of region, amount and power of industrial enterprises, level of development of all types of transport, volumes of transport transportations etcetry. It is important to have description of basic groups of consumers of oil products in a region, to distinguish and give to them a quantitative and quality estimation: to define, who are they, volume and structure, frequency of consumption, or there is seasonality in consumption. In regions, where oil-processing plants operate, there is possibility to influence on the change of pattern of production of oil products and assortment of oil products that is produced. The important feature of regional market of oil products is a level of development of productive infrastructure, correlation of internal and interregional streams of oil products. A fact presently is a high degree of monopolization of regional markets of oil products by separate companies, that it is necessary to take into account at determination of regional demand.

At adjusting of prices on power mediums priority is approaching of correlations of the domestic prices on the products of extractive and processing industries to the world proportions with the corresponding system of taxation, rationalization of pattern of prices in a petroleum sector due to maximally possible abandonment from taxes unconnected with the level of actual efficiency

of production and passing to taxation of income. For creation of normal operating of source of raw materials and realization of the program of reconstruction and modernisation of oil-processing industry conditions it is necessary to change approach to forming of oil prices and oil products, bringing down a tax constituent in them, decreasing grants that get to the consumers of fuel simultaneously, and also entering the special course of hryvnya to the dollar at the account of charges on the imported equipment and materials that is used in to oil refinery. For stimulation of investments it is necessary to pass to the estimation of profitability in relation to capital assets, but not to the charges.

Presently actual is a task of leading to of quality of home foods to the world competitive level. Simplest method of increase of competitiveness of commodity – price-cutting – for domestic enterprises useless, as in the conditions of the operating tax system prime price and such high. Another way an increase of competitiveness is drawing on internal reserves. For this purpose guidance must choose strategy of competition: decline of prime price, differentiation of products, market, introduction of innovations segmentation, rapid reacting on the necessities of market.

Guidance must estimate internal potential of competitiveness of enterprise, him strong and weak parties. Among factors that reduce the competitiveness of this industry in the world market will distinguish the following : satiation of demand up country in connection with the production of other substitutes of fuel; a rise in prices of products is from the requirements of guard of environment; building of new oil-processing plants in regions with the low level of requirements to the cost of investments; a change of consumer demand is toward more accessible power mediums.

For perfection of competition environment on the markets of oil products an important value has creation of permanent government strategic reserve of oil products, the presence of that gives an opportunity to influence on stability of markets of oil products in periods of indignations on it (sharp price, agiotage demand, disappearance of commodities advance from a market, to their deficit and others like that) and to soften the negative factors predefined by the state of affairs of world markets.

The purchase of oil products to government reserve it is expedient to carry out mainly in periods of reduction to demand and, accordingly, prices at the market. Except it, it is necessary to put right the effective mechanism of the permanent monitoring and prognostication of the state of markets of oil and oil products. Efficiency of development of oil-processing production in modern terms is largely conditioned by the degree of him technical equipped, by the level of scientific and technical progress, accordance of productive pattern of demand of consumers on foods of oil-processing production, quality and labour productivity, by the personal interest of workers in the results of the activity, by the presence of investment resources.

Institutional transformations of enterprises from processing of oilstock brought in considerable changes in organization of production and influenced on the acceleration of introduction of hi-tech productive processes that are qualificatory in the increase of efficiency of oil-processing production and increase of its competitiveness. A growing competition on the world markets of production of oil-processing production distribution requires the search of new technological, productive-technological, financial, ecological and administrative decisions.

The market conditions of menage require from oil-processing enterprises cardinal reorganization of all directions of activity, optimization of marketing researches, diversification of production and develop-ment of new types of business.

Modern world tendencies are characterized by consolidation and integration of enterprises of oil pro-duction, oil processing and production distribution by acquisition of actions, confluence, absorption, cooperation and others like that.

Modernisation of oil-processing production must provide the specific cost cutting due to the increase of scales of production as a result of its combining and diversification, to assist the increase of return on assets of products due to the increase of employment of industrial capacity and objects of infrastructure, and also to the increase of exit of having a special purpose foods from unit of oilstock. Except it, modernisation of oil-processing production is able to provide an economy on transaction charges due to reduction of productive relations and translation of them in intraindustrial copulas, and also economy of all types resources. Economic efficiency of diversification of production is conditioned by the rational use of management, labour force and capital goods, including power powers, and also of communication and transport economy. Strategy of diversification of enterprise determines totality of rules and receptions of simultaneous development a few unconnected with each other types of production, expansion of assortment of products of the enterprise, sent to the increase the efficiency of its production and competitiveness.

Basis of diversification is a portfolio constituent, that is determined by that, how the diversified company determines the business principles in different industries, and also by actions and approaches, sent to the improvement of activity of groups of enterprises, a company was diversifyed in that. Thus, the diversifyed company is totality of different strategic areas of business, each of that has the own opportunity of increase, increase of profitability, or requires the special competition approach. In portfolio strategy it is determined to combination of different strategic areas of business, in that an enterprise will aim to

attain the aims. Competition strategy determines different approaches in that a company will operate in every strategic region.

Diversification of oil-processing production allows:

- to bring down a commercial risk due to the increase of assortment of products, cutback of the permanent spending and capital charges;
- to promote competition positions at the market;
-to inculcate progressive technologies;
- to save on charges, scales of production conditioned by an increase and by its modernisation;
- to promote efficiency of sale activity of enterprise.

In an oil-processing production diversification can come true on territorial and branch principle. Territorial principle envisages productive unity (all subdivi-sions of production take place on one territory). Branch principle is based on technics and to financial-economics unity of all elements and areas of the diversifyed production. Separate productions can be territorial disconnected in this case, and their unity, when foods of one production serve as raw material other, is provided mainly by centralization of management a capital and expenses.

Choice straight must come development of oil-processing production true on the basis of analysis and market of oil products, potential of production capacities and possibilities of its expansion, technological structure of the oil processing, requirement forecast in investment resources and others like that. In turn, a requirement in investments settles accounts on the basis of productive charges and receipt necessary for further development of income.

Productive charges are determined by quality of oilstock that is redone, operating flowsheet of its processing, structure and quality of ready oil products.

An oil-processing production is in hard economic and price limits that is determined by a price on an oilstock, by a productive prime price and costs of realization of oil products. Thus an enterprise can influence practically only on the level of productive charges.

Among basic factors that influence on the level of oil-processing production cost, it is possible to distinguish the following:

- an exit of having a special purpose foods is from unit of oilstock;
- level of employment of industrial capacity and capital productivity;
- quality of products that is produced, and level of measures, is in relation to its providing;
- labour productivity and present on an enterprise system of its stimulation;
- coefficient of complication of oil-processing production;
- level of skilled flowsheet of processing of oilstock that determines quality of products;
- technological structure of enterprise.

In development of world technologies the oil processing is traced clear tendencies to the use of technologies as possible deeper processing of raw material, that maximally diminishes her unproductive losses and, accordingly, increases volumes, assortment and quality of eventual products. The countries of the Commonwealth of Independent States perceptibly fall behind from the countries of Europe after the technological level of oil-processing plants. It has a consequence, firstly, low level of processing of oil, and thus are substantial losses of raw material; secondly, more subzero quality of fuels, thus, is contamination of environment through the considerable volumes of extrass of harmful substances with the exhaust-gass of cars and other agile technique; thirdly, low level of export of eventual oil products and accordingly, high – to the export of oil and intermediate foods oil processing.

One of major directions of development of oil-processing production that increases his competitiveness, there is upgrading of products. The primary purpose of any enterprise is an improvement of him commercial effectiveness, increases of profitability, that are possible on condition of perfection of activity on the basis of optimal management of quality an economy.

Conclusions. Thus, forward development of world oil-processing industry is predetermined by both growing demand on oil products and high enough incomes of industry. Taking into account this circumstance, it is possible to consider that investing in the oil processing (building of new oil-processing plants, reconstruction and modernisation of existing) will remain advantageous during protracted to time.

Qualificatory progress of industry trends are introduction of modern technologies and maximal loading of production capacities. At the same time, the most world countries implement the programs of more hard ecological requirements both to the process of the oil processing and to its eventual foods (burned), and also to the mechanisms that consume (engines of internal combustion) these foods.

Developing oil-processing industry, the developed countries of the world try to provide the maximal loading of production capacities, diversification of sources of supplying with raw material and optimal location of new oil-processing plants, mainly near-by the places of booty of raw material or territories of most demand on oil products.

REFERENCES:

1. Armstrong J. Scott, Collopy Fred. Competition orientation: Effects of objectives and information of managerial decisions and profitability// J. Market Res. – 1993. – 33, № 2. 250.
2. Barth W. Aktivitaeten eines Femgasuntemehmens zur Markteinfuehrung von CNG-Fahrzeugen // Neue DELIWA-Z. – 1994. – 45, № 10. – 470.
3. Evans Andrew. Time to re-evaluate fuels retailing // Petrol. Rev. – 1998. – 52, № 614, Spec.Suppl. – P. 125.
4. Hart Ellen R. Resigning process-based organizations // Plann. Rev. – 1993. № 5. – P. 157.

УДК 631.145:336.012.23

Кулик К.О.
аспірант кафедри «Фінанси і кредит»
Уманського національного університету садівництва

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

RESTRUCTURING AS THE MECHANISM OF THE FINANCIAL RECOVERY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена механізму проведення реструктуризації як однієї із важливих складових фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств. Розроблено пропозиції, спрямовані на подальший розвиток процесу реструктуризації, з метою покращення роботи підприємств в умовах кризи. Проведено аналіз фінансових показників, які впливають на проведення реструктуризації. Визначено місце реструктуризації підприємств у системі забезпечення їхньої конкурентної стійкості та намічені шляхи покращення їхнього фінансового стану.

Ключові слова: реструктуризація, механізм фінансового оздоровлення, рівень рентабельності, валова продукція, фінансовий результат.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена механизму проведения реструктуризации как одной из важных составляющих финансового оздоровления сельскохозяйственных предприятий. Разработаны предложения, направленные на дальнейшее развитие процесса реструктуризации, с целью улучшения работы предприятий в условиях кризиса. Проведен анализ финансовых показателей, влияющих на необходимость проведения реструктуризации. Определено место реструктуризации предприятий в системе обеспечения их конкурентной устойчивости, а также намечены пути улучшения их финансового состояния.

Ключевые слова: реструктуризация, механизм финансового оздоровления, уровень рентабельности, валовая продукция, финансовый результат.

ANNOTATION

The article is devoted to the restructuring mechanism as one of the important components of the financial recovery of agricultural enterprises. The proposals aimed on further development of the restructuring process, to improve the performance of enterprises in a crisis. The analysis of financial parameters was made that affects on the feasibility of restructuring. The place of the restructuring of enterprises in the system of their competitive sustainability was detected, and the ways to improve their financial condition were identified.

Keywords: restructuring, financial recovery mechanism, profitability, gross output, financial result.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність сільськогосподарських підприємств передбачає постійний моніторинг з метою запобігання і виявлення тенденцій щодо їхньої діяльності та окреслення заходів щодо покращення фінансового стану. Особливо гостро постає проблема фінансового оздоровлення підприємств за кризових умов. У світовій і вітчизняній теорії та практиці одним із поширених засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація. З огляду на сучасні тенденції у сільському господарстві, дослідження організаційних засад санаційної реструктуризації, виявлення особливостей реорганізації сільськогосподарських підприємств, пошук напрямів їх оздоровлення шляхом проведення санаційної реструктуризації неплатоспроможних підприємств є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенням проблем реструктуризації займаються багато практиків та науковців. Серед них чільне місце посідають дослідження таких учених, як О.О. Терещенко, Б.М. Андрушків, А.В. Височин, В.М. Гриньова, І.О. Лєпьохіна, І.І. Мазур, О.Б. Моргулець, В.С. Ніценко, О.М. Риженков, В.Д. Шапиро.

Творчим доробком зазначених і багатьох інших учених та науковців здійснено великий внесок в обґрунтування концептуальних основ процесу реструктуризації підприємств, однак поряд з цим низка актуальних завдань, серед яких формування системного підходу до обґрунтування економічної природи, змісту та детермінант якісної характеристики реструктуризації підприємств, потребують наукового їх дослідження та раціонального вирішення [1, с. 55].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Особливу увагу при проведенні реформування слід приділяти питанням санаційної реструктуризації як обов'язкової умови та бази для проведення подальших якісних змін на підприємстві. Однак щодо окремих аспектів ще не досягнуто одностайності поглядів, є окремі дискусійні питання, які потребують подальшого дослідження. Зокрема, недостатня увага приділяється формуванню механізму реструктуризації сільськогосподарських підприємств, що ставить дану проблему в розряд актуальних.

Мета статті – висвітлення особливостей і головних етапів проведення реструктуризації сільськогосподарських підприємств як механізму фінансового оздоровлення.

Виклад основного матеріалу. За сучасних умов ринкової економіки значна кількість сільськогосподарських підприємств потребує структурної перебудови, оскільки переважна їх кількість перебувають на межі банкрутства. Вітчизняні виробники не можуть протистояти конкуренції з іноземними. Завданням перебудови є оздоровлення підприємств, які потерпають від низького рівня конкурентоспроможності, непродуманої стратегії бізнесу

та управління. Причини кризи суб'єктів аграрного виробництва зводяться до неефективної кредитної, податкової політики, відсутності обов'язкового страхування майна, диспаритету цін на промислову й аграрну продукцію тощо. Це потребує адаптації підприємств до мінливого ринкового середовища, орієнтації на його теперішні та майбутні потреби, переосмислення діяльності підприємств [2, с. 43]. Таким чином, їх відновлення і збереження можливе за рахунок проведення реструктуризації.

Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та іншими нормативно-правовими документами передбачено використання реструктуризації, як ефективного засобу відновлення платоспроможності підприємств, який рекомендується включати до плану санації. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин щораз частіше виникають умови для ефективного використання реструктуризації як одного із шляхів оздоровлення економіки [3, с. 303].

Реструктуризацію підприємства можна визначити як комплекс організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, організаційно-правових форм, здатних привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва [4]. Залежно від функціональної сфери підприємства можна виокремити такі види реструктуризації:

• фінансова – пов'язана з коригуванням активів і пасивів балансу підприємства, з метою підвищення його фінансової стійкості і збільшення вартості капіталу;

• виробнича – зміна структури підприємства, техніко-технологічних характеристик та організації роботи;

• управлінська – включає зміну типу організаційної структури управління, методів управління, кількісного та якісного складу трудового колективу і системи мотивації праці;

• організаційно-правова – полягає як у зміні форми власності (наприклад, шляхом приватизації), так зміні складу власників або належних їм частин власності [5, с. 146].

Необхідність реструктуризації і фінансового оздоровлення вітчизняних сільськогосподарських підприємств є нагальною проблемою, що пов'язана з погіршенням їхнього фінансового стану, яке спостерігалася в останні роки. Ця проблема певною мірою відноситься до сільськогосподарських підприємств Черкаської області, рівень рентабельності від операційної діяльності у 2013 р. склав 17,3%, або на 5,7 відсоткових пунктів менше порівняно з 2010 р. У 2013 р. чистий прибуток сільськогосподарських підприємств склав 1326,5 млн грн, або на 408,8 млн грн менше порівняно з 2010 р. У той же час зросла кількість збиткових підприємств до 17,9%, а сума збитків сягнула 315,9 млн грн. У 2012 р. збитковими було 10,6% сільськогосподарських підприємств, сума збитків становила 66,7 млн грн. Зменшилася також і кількість найманих працівників у 2013 р. на 4,3 тис. осіб порівняно з 2010 р. (табл. 1).

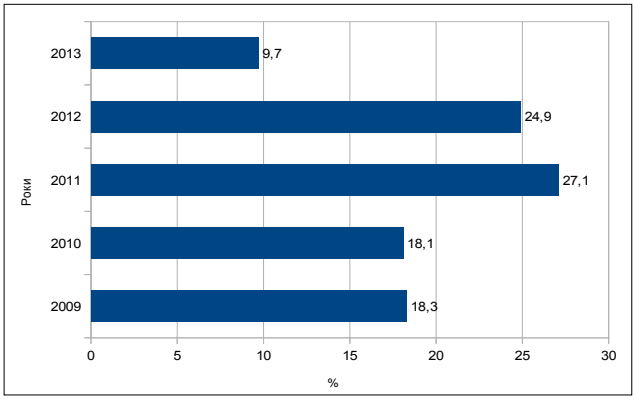


Рис. 1. Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва в сільськогосподарських підприємствах Черкаської області

Джерело: складено автором за даними [6, с. 88]

Таблиця 1

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Черкаської області

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2013 р. до 2010 р., у %
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	23,0	32,2	31,5	17,3	75,22
Чистий прибуток (збиток), млн грн	1735,4	2015,4	2553,9	1326,5	76,44
Підприємства, які отримали чистий прибуток					
відсотків до загальної кількості	77,9	88,2	89,4	82,1	105,39
фінансовий результат, млн грн	1846,3	2113,0	2620,6	1642,4	88,96
Підприємства, які отримали чистий збиток					
відсотків до загальної кількості	22,1	11,8	10,6	17,9	81
фінансовий результат, млн грн	110,9	97,6	66,7	315,9	284,85
Кількість найманих працівників, тис. осіб	38,9	35,9	34,9	34,6	88,95

Джерело: складено автором за даними джерела [6, с. 85]

Рівень сукупної рентабельності сільськогосподарських підприємств у 2013 р. склав 9,7%, що порівняно з 2009 р. на 8,6 відсоткових пункти менше (рис. 1).

Результати дослідження свідчать про зменшення обсягів виробництва продукції рослинництва на 30,6% порівняно із 2000 р. Нерентабельними культурами у 2013 р. були овочі відкритого грунту (-16,8%) і плоди (-31,6%). Прибутковим для аграріїв області було виробництво насіння соняшнику – 29,4%, цукрових буряків – 13,8%.

Збитковою залишається галузь тваринництва (табл. 2). Рентабельними були молоко – 16,6%, птиця -– 28,7%, яйця – 49,5%. Збитковими для сільськогосподарських підприємств області у 2013 р. було виробництво продукції вівчарства (-63,2%) та продукція ВРХ (-38,4%).

Одним із найважливіших показників, які характеризують фінансовий стан підприємств, є аналіз виробництва валової продукції у постійних цінах 2010 р. Починаючи із 2000 р. у структурі валової продукції сільського господарства продукція, виготовлена сільськогосподарськими підприємствами, має тенденцію до зростання і становить 14946,9 млн грн, або на 228,8% більше, ніж у 2010 р.

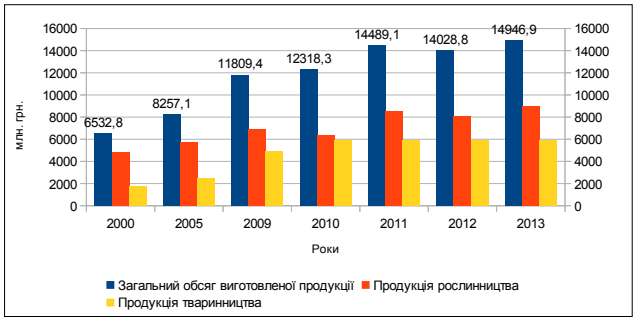


Рис. 2. Виробництво і структура валової продукції сільського господарства за категоріями господарств Черкаської області (у постійних цінах 2010 р.)

Джерело: складено автором за даними [6, с. 80]

Таким чином, збитковість принаймні третини сільськогосподарських підприємств і нестабільний фінансовий стан їх більшості зумовлює застосування ефективних механізмів фінансового оздоровлення підприємств, зокрема, проведення реструктуризації.

Головними цілями реструктуризації сільськогосподарських підприємств є: підвищення ефективності роботи підприємства в цілому; адаптація до вимог оточуючого середовища; збереження життєздатності виробництва.

Загалом, реструктуризація підприємства є достатньо складним процесом, який потребує досконалої законодавчо-нормативної бази, чітких методичних інструкцій з проведення цього процесу, відповідної кваліфікації управлінського персоналу та значних фінансових вкладень [7, с. 47].

Для активізації процесів реструктуризації сільськогосподарських підприємств з метою підвищення ефективності діяльності доцільно приділити увагу вдосконаленню механізму реструктуризації та фінансового оздоровленню підприємств, який представлений на (рис. 3).

За допомогою цього механізму можна проводити реструктуризаційні перетворення сільськогосподарських підприємств з урахуванням накопиченого зарубіжного та вітчизняного досвіду проведення реструктуризації та застосуванням положень чинного вітчизняного законодавства, яке регулює цей процес. Упровадження перелічених заходів дасть змогу сільськогосподарським підприємствам приймати більш виважені та обґрунтовані рішення щодо реструктуризації форми ведення бізнесу в умо-

Таблиця 2

Рівень рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Черкаської області, за роками

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Продукція сільського господарства	**18,3**	**18,1**	**27,1**	**24,9**	**9,7**
у тому числі					
Продукція рослинництва	**24,1**	**25,2**	**36,3**	**30,6**	**10,8**
Зернові культури	21,9	22,3	29,3	25,4	7,1
Насіння соняшнику	45,3	69,2	55,7	52,8	29,4
Цукрові буряки (фабричні)	31,2	20,2	78,4	48,8	13,8
Овочі відкритого грунту	15,4	–7,4	–21,2	–16,8	–5,3
Картопля	–31,0	14,4	11,8	–19,9	31,7
Плоди	–18,1	–71,4	–4,9	–31,6	–18,4
Продукція тваринництва	**2,1**	**1,6**	**7,9**	**6,9**	**6,9**
Молоко	8,7	17,0	20,5	2,5	16,6
М'ясо великої рогатої худоби	–18,6	–25,2	–16,5	–21,6	–38,4
Свиней	10,3	–10,2	–5,9	4,8	0,2
Овець	–26,5	–40,1	–45,5	–58,6	–63,2
Птиці	60,1	–8,2	–13,4	–3,7	28,7
Яйця	–4,3	4,3	27,3	59,8	49,5

Джерело: складено автором за даними джерела [6, с. 87]

вах кризи, сприятиме подоланню тимчасових техніко-економічних і фінансових труднощів. Упроваджений механізм реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств дасть змогу отримати такі результати:

- збільшення вартості власного капіталу підприємств;
- погашення заборгованості з орендної плати;
- ліквідації поточної заборгованості із заробітної плати;
- покращення показників платоспроможності;
- зростання і стабілізація доходів сільськогосподарських підприємств;
- збільшення валового обсягу виробництва продукції;
- зниження собівартості продукції;
- зростання чистого прибутку та рівня рентабельності;
- придбання техніки за рахунок коштів інвесторів
- створення нових робочих місць.

Отже, науково-обгрунтоване проведення реструктуризації сільськогосподарських підприємств сприяє створенню повноцінних працюючих суб'єктів господарювання, що дасть змогу адаптуватися до ринкових умов господарювання, налаштування виробництва конкурентоспроможної продукції, що відповідає вимогам товарних ринків.

Рис. 3. Механізм реструктуризації та фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено автором

Висновки. Основною умовою виходу сільськогосподарських підприємств із кризового стану можна вважати реструктуризацію, яка є комплексним і складним процесом. Її необхідно проводити як логічний і добре спланований процес, який дозволить швидко подолати спад виробництва. Дотримання механізму реструктуризації підприємств сприятиме прийняттю оптимальних рішень на різних рівнях їх фінансового оздоровлення. Разом з тим успішно проведена реструктуризація сільськогосподарських підприємств закладе основу для генерації стійкої стратегії розвитку та підвищення конкурентоспроможності підприємства у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ченаш В.С. Економічні основи процесу реструктуризації підприємств / В.С. Ченаш // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 5(10). – С. 55-61.
2. Думанська К.С. Реструктуризація підприємства як одна з форм прояву його маркетингової політики / К.С. Думанська, Т.Д. Жолобова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. Т. 4. – С. 43-45.
3. Одінцова Н.Г. Теоретичні основи реструктуризації підприємств / Н.Г. Одінцова // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2013. – № 11. – С. 302-307.
4. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (із внесеними змінами та доповненнями) // Урядовий кур'єр. – 2002. – 13 квіт.
5. Мішин С.І. Реструктуризація підприємства як інструмент антикризового управління / С.І. Мішин // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. – 2013. – № 137. – С. 142-151.
6. Статистичний щорічник Черкаської області за 2013 рік [Текст] / за ред. В.П. Приймак. – Черкаси : Головне управління статистики у Черкаській області, 2014. – 495 с.
7. Силкіна Ю. Активізація реструктуризаційних процесів в умовах кризового стану підприємств / Ю. Силкіна // Вісник Київського університету імені Тараса Шевченка. – 2013. – № 144. – С. 44-47.

УДК 005.35:33

Лещик І.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри агарного менеджментуі природокористування
Тернопільського національного економічного університету

Пиріг Г.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри агарного менеджменту і природокористування
Тернопільського національного економічного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ»

THEORETICAL ASPECTS OF THE CONCEPT OF «CORPORATE GOVERNANCE»

АНОТАЦІЯ

У статті міститься огляд основних підходів вітчизняних і зарубіжних авторів до сутності поняття «корпоративне управління» у сучасній науці. Здійснено порівняння категорій «корпоративне управління», «корпоративний менеджмент». Визначено характерологічні ознаки, фактори та принципи забезпечення корпоративного управління. Досліджено суть і економічну природу корпорації, а також структурні елементи корпоративного управління.

Ключові слова: корпоративне управління, корпоративний менеджмент, корпорація, принципи корпоративного управління.

АННОТАЦИЯ

В статье содержится обзор основных подходов отечественных и зарубежных авторов к сущности понятия «корпоративное управление» в современной науке. Проведено сравнение категорий «корпоративное управление», «корпоративный менеджмент». Определены характерологические признаки, факторы и принципы обеспечения корпоративного управления. Исследованы суть и экономическая природа корпорации, а также структурные элементы корпоративного управления.

Ключевые слова: корпоративное управление, корпоративный менеджмент, корпорация, принципы корпоративного управления.

ANNOTATION

This paper provides an overview of the main approaches of domestic and foreign authors to the essence of the concept of «corporate governance» in modern science. Comparison of categories «corporate governance», «corporate management». Determined characterological features, factors and principles of corporate governance. The essence and nature of economic corporations and structural elements of corporate governance.

Keywords: corporate governance, corporate management, corporation, corporate governance principles.

Постановка проблеми. Світовий досвід розвинених країн переконливо доводить як ефективність, так і неминучу закономірність розвитку корпоративного управління як невід'ємну частину сучасної системи управління компанією. Недооцінка ролі корпоративного управління призводить до неефективного використання матеріальних, інтелектуальних, організаційних, трудових і фінансових ресурсів компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи корпоративного управління досліджені зарубіжними та вітчизняними вченими, у роботах яких розглянуто формування і розвиток корпоративного управління, його нормативна регламентація та взаємодія учасників корпоративних відносин. Проблемами корпоративного управління за кордоном займалися такі учені, як М. Альберт, Р. Акофф, І. Ансофф, С. Кліфф, Д. Кері, Д. Лайт, М. Мескон, Д. Паунд, У. Салмон, Ф. Хедоурі.

Особливий внесок у вітчизняну економічну науку в галузі корпоративного управління здійснено у роботах дослідників І. Бондар [1], Д. Баюри [1; 2], В. Гриньової [4], В. Євтушевського [5, 6], Т. Момот [8], М. Небави [11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значний світовий і вітчизняний досвід досліджень у сфері корпоративного управління, необхідно констатувати недостатній ступінь вивченості процесу формування сутності поняття «корпоративного управління». Окрім того, існуюча неоднозначність трактувань та підходів до предмету дослідження корпоративного управління порівняно з корпоративним менеджментом, а також неопрацьованість інструментарію, орієнтованого на впровадження нововведень в корпоративне управління, відсутність методично однакового та узгодженого інструментарію дослідження корпоративного управління формують новий вектор міждисциплінарних напрямків, присвячених даній проблематиці.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у дослідженні основних сучасних теоретико-методологічних аспектів концептуальних підходів щодо визначення сутності корпоративного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій економіці в умовах інтеграційних та глобалізаційних тенденцій значимість корпоративного управління, яке обумовлене поділом повноважень володіння і управління в акціонерних товариствах, посилюється в міру укрупнення компаній і збільшення кількості різновекторних інтересів їх акціонерів. Висока якість корпоративного управління сприяє успішному розвитку та підвищенню інвестиційної привабливості компанії, дає додаткові гарантії акціонерам, партнерам, клієнтам і сприяє зміцненню системи внутрішнього контролю.

В Україні поява нового терміну «корпоративне управління» пов'язана з приватизаційними процесами. Основним змістом ринкової реформи 1990-х років було заміщення планової економічної системи, яка ґрунтувалася на державній власності, економікою, заснованою на засадах приватного підприємництва та ринкових методах господарювання. Однак радикальна трансформація прав власності в Україні не супроводжувалася створенням відповідних механізмів корпоративного управління. Серед основних недоліків розвитку системи корпоративного управління можна відзначити порушення прав зовнішніх, а також міноритарних акціонерів, низькі стандарти розкриття інформації про діяльність компаній, конфлікти між менеджерами і власниками корпорацій, відсутність механізмів розподілу прав власності на користь ефективних власників, можливість безконтрольного використання активів підприємства керівництвом у своїх особистих інтересах тощо.

Найважливішою складовою завдання процесу приватизації було прагнення підвищити ефективність діяльності тисяч державних підприємств. Це повинно було відбутися як за рахунок зміни систем управління, які використовують підприємницьку активність і кращу мотивацію, так і за рахунок приватних інвестицій, які ставали головним джерелом оновлення всього виробничого парку країни.

Для виконання цих завдань реформування організації виробництва та його технічної модернізації шляхом залучення інвестицій ключовим фактором для компаній стає фактор вдосконалення системи корпоративного управління, під яким розуміється система, за допомогою якої здійснюється управління корпорацією і контроль за її діяльністю, оптимальний розподіл прав і обов'язків між різними учасниками діяльності компанії для досягнення успішних результатів на всіх стадіях інвестиційного процесу.

Ця проблема є надзвичайно актуальною для української корпоративної системи, котра лише формується, тим більше, що стає усе більш очевидною необхідність не тільки реформування відносин власності, але й усього комплексу методів управління. Варто зазначити, що потреба в удосконаленні корпоративного управління не є виключно українською проблемою або завданням країн з перехідною економікою: ці питання активно обговорюються і в розвинених країнах. У 1999 р. країнами – членами ОЕСР (Організації економічного співробітництва та розвитку) були прийняті Принципи корпоративного управління, які стали відправною точкою для реформ корпоративного сектора та підвищення корпоративних стандартів [12].

Зазначені принципи були затверджені рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [13] та включені Форумом фінансової стабільності у Список 12 глобальних стандартних показників фінансової стабільності.

Взагалі, поняття «корпоративне управління» з'явилося одночасно з виникненням такої форми ведення підприємницької діяльності, як корпорація. Корпоративна форма – надзвичайно затребувана правова конструкція при виборі організаційної форми ведення бізнесу. Її популярність може бути пояснена декількома причинами, серед яких важливе місце займає принцип відділення юридичної особи і майна корпорації від особи і майна його учасників.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі можна зустріти велику кількість визначень поняття «корпорація». Неоднозначне трактування поняття «корпорація», яке й на цей час є об'єктом подальшого вивчення та уточнення, певною мірою зумовлено відсутністю чіткого його тлумачення в українському законодавстві, а також певними особливостями економіко-правових систем країн англо-американського права (США, Англія) та континентальної Європи (Австрія, Швейцарія, Німеччина, Франція тощо). Так, наприклад, у зазначених країнах по-різному класифікуються юридичні особи.

Суперечливість регулювання цього питання в українському законодавстві чітко простежується у Господарському кодексі України. Так, згідно зі ст. 120 корпорація визначається як «договірне об'єднання, створене на основі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, що об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації» [3]. Таке ж визначення корпорації наводиться і в Державному класифікаторі організаційно-правових форм господарювання України [10]. Тобто виходить, що корпорація являє собою особливий вид юридичної особи, котра іменується об'єднанням і відрізняється від господарських товариств. Проте у ст. 167 цього ж кодексу поняття корпоративних прав, яке є похідним від поняття корпорації, пов'язується з правами не тільки учасників корпорації в розумінні ст. 120, а й будь-якої господарської організації.

Тому пропонуємо поняття «корпорація» застосовувати у загальноприйнятому у світі розумінні цього явища як юридичної особи, створюваної з метою акумуляції чи залучення значного капіталу.

У своїх працях Д. Розенберг наводить таке трактування поняття корпорації: «Корпорація – це організація, що поставила перед собою визначені цілі, діє для суспільного блага, має певні права, є юридичною особою, діє на постійній основі та несе відповідальність» [14, с. 105]. Досить ґрунтовними, зокрема у частині правових та організаційних аспектів життєдіяльності корпоративних структур, є дослідження С. Мочерного, О. Устенко, С. Чоботаря, які визначали поняття корпорації як найдосконалішу форму організації підприємств, що існує переважно у вигляді відкритого акціонерного

товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність [9, с. 108].

Можна виділити три основні традиції у розумінні корпорації.

По-перше, корпорація розуміється як стійке, згуртоване об'єднання людей у сфері економіки, політики, релігійній сфері та інших галузях людської діяльності, націлене на відстоювання або просування своїх специфічних інтересів.

По-друге, корпорація як форма організації підприємства, господарська одиниця особливого типу, конкретний суб'єкт економічних і політичних відносин.

По-третє, надфірмове утворення (оформлене організаційно як концерн, холдинг, група компаній, бізнес-альянс тощо), що концентрує права власності та контролю над діяльністю інших підприємств, що мають обмежену самостійність.

В економічному сенсі корпорація – це господарюючий суб'єкт, заснований на колективній власності фізичних та юридичних осіб, яка відокремлена від управління, здійснюваного централізовано спеціальним суб'єктом.

Однак сьогодні корпорації розглядаються більш широко – як бізнес-групи, тобто об'єднання декількох юридичних осіб (акціонерних товариств), що включають в себе фінансові, виробничо-торговельні та управлінські ланки та ін. Їхньою метою є розробка спільної політики і стратегії, інтеграції виробництва, об'єднання зусиль в області НДДКР, інвестицій, підвищення конкурентоспроможності, сталий розвиток інтеграційних зв'язків.

Основні ознаки корпорацій, які відрізняють її від інших форм бізнесу, представлено на рисунку 1.

На даний час не існує уніфікованого підходу до визначення поняття «корпоративне управління», не існує й однозначного трактування цього поняття в будь-якому нормативно-правовому акті України.

Класичне визначення корпоративного управління Шлейфера та Вішни: «корпоративне управління займається тим, у який спосіб особи, що надають фінансові ресурси корпораціям, забезпечують собі отримання доходу на свої інвестиції» [15] набуло ширшого значення у зв'язку зі зростанням числа «стейкхолдерів» – зацікавлених сторін: працівників підприємства, споживачів і т. ін.

Дослівний переклад словосполучення «corporate governance» з англійської мови на українську не відноситься до поняття «management», а має на увазі, що корпоративне управління – це система зв'язків між власниками компанії (акціонерами) і управлінським складом (менеджерами).

«Governance», на відміну від «management», – це основні принципи та правила системи влади в компанії, які зобов'язані дотримуватися всі органи управління, включаючи найвищий орган, який затверджує ці правила. Ключовими відносинами, які регламентує «governance», є відносини між позиціями власників та управлінців (менеджерів) з приводу розподілу повноважень і відповідальності між ними, а не між органом управління і підлеглим. «Governance» передбачає обов'язковий поділ влади, а не концентрацію всієї повноти влади у когось одного (власника або менеджера). «Governance» швидше унаочнюється окружністю, а менеджмент – трикутником з вершиною догори. Разом з тим поняття «корпоративне управління» (corporate governance) набагато ширше: воно означає взаємодію безлічі осіб і організацій, що мають відношення до найрізноманітніших аспектів функціонування фірми.

Під терміном «корпоративний менеджмент» (corporate management) мається на увазі професійно здійснюване керівництво діяльністю корпорації в ринкових умовах, спрямоване на досягнення цілей діяльності та отримання прибутку шляхом раціонального використання ресурсів.

Суттєві розбіжності наведених категорій згруповано у таблиці 1.

Відмінності спостерігаються також у домінуючих механізмах реалізації, способах фінансування, показниках оцінки результативності та інших, менш суттєвих характеристиках.

Проте в економічній літературі зустрічаються підходи, коли ототожнюють поняття «корпоративного управління» і «корпоративного менеджменту». Така позиція має місце, тому що, по-перше, вони поєднані спільним об'єктом дослідження – корпорацією. По-друге, кінцева мета теж однакова – ефективне та якісне управління компанією, і, врешті, корпоративне управління і корпоративний менеджмент – це система економічних відносин.

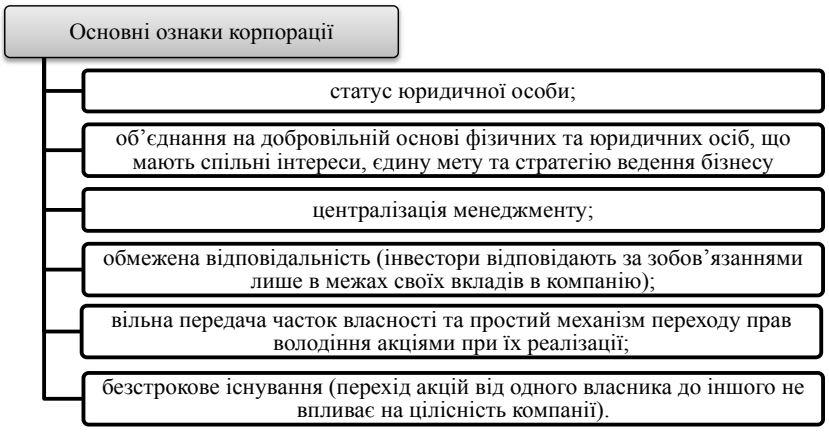


Рис. 1. Основні ознаки корпорацій

Враховуючи поліморфність терміну «корпоративного управління», розкриття його змісту, ролі і значення в ринкових умовах різними дослідниками є неоднозначним. Причин тут багато. У першу чергу, це пов'язано з тим, що в Україні не існує чіткого визначення та нормативного закріплення поняття «корпорація» (а це основне поняття й об'єкт керуючого впливу в системі корпоративного управління), тому і дефініція «корпоративного управління» неоднозначна. По-друге, широке поширення поняття «корпорація» призвело до того, що нині цей термін застосовний до безлічі економічних явищ, а значить і поняття «корпоративне управління» є дефініцією, в яку вкладається різне смислове навантаження. Окрім того, управління можна розглядати з різних точок зору. Так, одні учені та фахівці трактують поняття корпоративного управління крізь призму найхарактерніших рис, властивих тій

Рис. 2. Основні підходи до визначення поняття «корпоративне управління»

Таблиця 1

Основні суттєві відмінності корпоративного управління і корпоративного менеджменту

Характеристика	Корпоративне управління	Корпоративний менеджмент
Сфера відповідальності	вироблення стратегічного напряму, механізмів реалізації та за контроль дій менеджерів	ефективна реалізація стратегічних рішень
Суб'єкти	акціонери, члени ради директорів, топ-менеджери, стейкхолдери	топ-менеджери, менеджери середньої ланки, наймані працівники
Спрямованість	зовнішнє середовище компанії	внутрішнє середовище організації
Основний інструмент досягнення поставлених цілей	довгострокова корпоративна стратегія	короткострокова корпоративна стратегія

Таблиця 2

Узагальнені підходи учених до визначення категорії «корпоративне управління»

Автор, джерело	Визначення поняття «корпоративне управління»
Д.О. Баюра [1, с. 62]	Система цілеспрямованого формування процесу діяльності акціонерного товариства (корпорації) та впливу між акціонерами і зацікавленими особами
В.А. Євтушевський [5, с. 10]	Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав з метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації
Д.В. Задихайло [11, с. 23]	Сукупність юридичних, економічних, організаційних норм і правил, у межах яких функціонує корпорація (товариство) і на основі яких вибудовуються взаємини між усіма її учасниками
Т.В. Момот [8, с. 111]	Комплексна система внутрішніх і зовнішніх механізмів, що спрямована на оптимізацію структури корпоративних відносин для забезпечення гармонізації інтересів усіх суб'єктів корпоративних відносин і реалізації ефективного інвестиційного процесу в акціонерному товаристві дія максимізації його капіталізації
М.І. Небава [11, с.12]	Процеси регулювання власником руху його корпоративних прав із метою отримання прибутку, управління корпоративним підприємством, можливих спекулятивних операцій з корпоративними правами, відшкодування витрат через отримання частки майна при його ліквідації
Організація економічного співробітництва і розвитку [12]	Комплекс відносин між правлінням компанії (менеджментом, адміністрацією), її радою директорів (спостережною радою), акціонерами та іншими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Корпоративне управління також визначає механізми, за допомогою яких формулюються цілі компанії, визначаються засоби для їх досягнення і контролю над її діяльністю
А. Шлейфер, Р. Вишні [15, с. 737]	Шляхи та способи, за допомогою яких інвестори гарантують отримання доходу на вкладений у корпорацію капітал

чи іншій моделі корпоративного управління. Зустрічаються в економічній літературі підходи, коли поняття корпоративного управління застосують лише для акціонерних структур, в яких розмежовано інтереси власників і функції менеджменту (табл. 2).

Таким чином, єдиного універсального визначення сутності корпоративного управління, яке можна було б рівнозначно застосувати для різних ситуацій, країн і правових систем, не існує, воно розглядається з позиції певних підходів. У цілому можна виділити три ключові підходи: як наука, як система, як процес (рис. 2).

Вважаємо найбільш доцільним розглядати корпоративне управління системно, розуміючи під цим поняттям насамперед систему взаємодії органів корпоративного правління, управління вартістю компанії та її сталим розвитком відповідно до прийнятих цілей для забезпечення найбільш вигідного перерозподілу сконцентрованих в корпорації ресурсів. Корпоративне управління, з точки зору автора, – це не тільки і не стільки організація діяльності ради директорів, система взаємин з акціонерами та дотримання їх прав. Це інтегрований підхід до побудови основ і механізмів, за допомогою яких здійснюється управління бізнесом, у тому числі питання стратегічного планування, управління ризиками, забезпечення відповідності діяльності компанії вимогам законодавства тощо, які б дозволили компанії успішно конкурувати на ринку, дотримуючись при цьому інтересів усіх зацікавлених сторін. Таким чином, корпоративне управління розглядається у широкому сенсі слова і відображає взаємодію безлічі суб'єктів економічних відносин з питань забезпечення ефективності діяльності компанії і захисту інтересів зацікавлених сторін (акціонерів, ради директорів, менеджерів, інвесторів, кредиторів, співробітників, постачальників, покупців, державних чиновників, місцевих органів влади; місцевого населення та ін.), а також довгострокову політику компанії у цій області.

На думку автора, визначення корпоративного управління повинно містити чотири найважливіших компоненти, які представлені на рисунку 3.

Рис. 3. Найважливіші компоненти корпоративного управління

Корпоративне управління – це взаємодія безлічі суб'єктів економічних відносин з питань забезпечення ефективності діяльності компанії та захисту інтересів зацікавлених сторін, а також інтегрований підхід до управління бізнесом, спрямований на забезпечення його ефективності за умови дотримання інтересів зацікавлених сторін.

Корпоративне управління не обмежується виключно рамками акціонерних товариств та існує також у корпораціях, створених в іншій організаційній формі; істотною умовою є наявність ієрархічної управлінської структури і зв'язків у групі юридичних осіб.

Висновки. Поняття «корпоративне управління» в сучасній науці, як правило, визначене неточно, охоплює величезну кількість різних економічних явищ, і найкраще його можна визначити як певну множину процесів, які впливають на те, як відбувається розвиток всередині корпорації, що знаходиться під управлінням або контролем відповідальних осіб.

Узагальнюючи різні трактування досліджуваного нами поняття, можна зробити висновок, що корпоративне управління варто розглядати у трьох аспектах, що не суперечать один одному, а доповнюють:

- як науку (самостійну область знань);
- як організаційну модель, яка, з одного боку, повинна бути регулятором взаємовідносин між суб'єктами корпоративних відносин: менеджерами та власниками компаній, з іншого – координувати цілі різних зацікавлених сторін, спрямувати їх у єдине русло, при цьому забезпечувати ефективне функціонування корпорації;
- як систему або процес, за допомогою якого управляється і контролюється діяльність корпорацій, підзвітних акціонерам.

Отже, корпоративне управління – це сукупність механізмів, що забезпечують ефективну взаємодію менеджменту, акціонерів, працівників корпорації, ради директорів та інших зацікавлених осіб, спрямованих на досягнення узгодженості інтересів усіх його учасників з метою забезпечення ефективної діяльності компанії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баюра Д.О. Генезис та умови розвитку системи корпоративного управління / Д.О. Баюра // Соціально-економічні парадигми сучасного гуманізму : [колективна монографія за ред. І.К. Бондар]. – К. : Видавничий дім «Корпорація», 2007. – 284 с.
2. Баюра Д. Корпоративне управління як об'єкт наукового дослідження / Д. Баюра // Наукове видання. Вісник Київського національного університету. Економіка / за ред. В.Д. Базилевича. – К. : Вид-во КНУ, 2008. – Вип. 99-100. – 120 с.
3. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – № 18, № 19-20. – № 21-22. – Ст. 120.
4. Гриньова В.М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В.М. Гриньова, О.Є. Попов. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2003. – 324 с.

5. Євтушевський В.А. Основи корпоративного управління : навч. посіб. для студ. екон. спец. / В.А. Євтушевський ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К. : «Знання-Прес», 2002. – 317 с.
6. Євтушевський В.А. Стратегія корпоративного управління : моногр. / В.А. Євтушевський, К.В. Ковальська, Н.В. Бутенко. – К. : Знання, 2007. – 287 с. – Бібліогр.: с. 281-287.
7. Ігнатьєва І.А. Корпоративне управління [текст] : підручник / Ігнатьєва І.А., О.І. Гарафонова. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 600 с.
8. Момот Т.В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження : монографія / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. - 380 с.
9. Мочерний С.В. Основи підприємницької діяльності / С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар. – К.: Академія, 2001. – 280 с.
10. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики «Про затвердження національних стандартів України, державних класифікаторів України, національних змін до міждержавних стандартів, внесення зміни до наказу Держспоживстандарту України від 31 березня 2004 р. № 59 та скасування нормативних документів (ДК 002:2004, розд. 3 з наст. змінами від 28. 05. 2004 р. № 97.
11. Небава М.І. Теорія корпоративного управління: вузлові питання / М.І. Небава. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 295 с.
12. Принципи корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)», схвалені міністрами країн ОЕСР у 1999 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.finrep.kiev.ua/download/ oecd_cg_2004_ua.pdf.
13. Рішення «Принципи корпоративного управління України» № 242 від 03.03.2003 / Державна комісія із цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lawua.info/bdata3/ukr3055/index.htm.
14. Розенберг Д.М. Бизнес и менеджмент. Терминологический словарь / Д.М. Розенберг. – М. : ИНФРА – М., 1997. – 105 с.
15. Shleifer, A. and Vishny, R.W. (1997), A Survey of Corporate Governance. The Journal of Finance, 52: 737-783.

УДК 631.16

Литвинов А.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Харківського національного технічного університету
сільського господарства імені Петра Василенка

КРЕДИТУВАННЯ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

LENDING AND PROFITABILITY OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Розглянуто комплекс проблем, пов'язаних із залученням кредитних ресурсів для фінансування заходів, пов'язаних із забезпеченням безперебійного функціонування сільськогосподарських підприємств у довгостроковому плані. Здійснено порівняльний аналіз загального рівня кредитних ставок, їхньої величини для сільськогосподарських позичальників та рентабельності останніх. Проведено аналіз динаміки обсягів кредитів та депозитів, зайнятих у сільському господарстві суб'єктів. Зазначено, що по відношенню до сільськогосподарських позичальників широкого поширення серед кредиторів набуває політика мінімізації ризику.

Ключові слова: сільське господарство, економіка, аналіз, підприємство, кредитування, ставки, розвиток.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрен комплекс проблем, связанных с привлечением кредитных ресурсов для финансирования мероприятий, связанных с обеспечением бесперебойного функционирования сельскохозяйственных предприятий в долгосрочном плане. Произведен сравнительный анализ общего уровня кредитных ставок, их величины для сельскохозяйственных производителей и рентабельности последних. Осуществлен анализ динамики объемов кредитов и депозитов, занятых в сельском хозяйстве субъектов. Отмечено, что по отношению к сельскохозяйственным заемщикам в последнее время широкое распространение получает политика минимизации риска.

Ключевые слова: сельское хозяйство, экономика, анализ, предприятие, кредитование, ставки, развитие.

ANNOTATION

The complex of problems dealing with the drawing loans for financing actions aimed to securing the smooth operation of agricultural enterprises in the long run has been reviewed. Comparative analysis of the common level of credit rates and their level for the agricultural borrowers was conducted. Agricultural sector borrowers profitability of operation was also taken into the account. Analysis of the dynamic of volumes of loans and deposits for agricultural entities was also performed. It was observed that the police of risk minimization becomes widespread in relation to agricultural sector borrowers.

Keywords: agriculture, economics, analysis, enterprise, credit, rates, development.

Постановка проблеми. Однією із характерних особливостей сільськогосподарської галузі є тривалі розриви у часі здійснення витрат та отримання доходів, на формування яких вони були спрямовані. Традиційним та широко розповсюдженим засобом покриття таких розривів є залучення коштів на умовах кредитування. Разом із тим використання кредитних інструментів пов'язане із додатковими витратами. Такі витрати мають бути доцільними. Розробка підходів до розробки такого обґрунтування, заснованих на реальних тенденціях, є важливим елементом у системі заходів, спрямованих на формування ефективного фінансово-економічного механізму сільськогосподарського підприємства та забезпечення його безперебійного функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання кредитування сільськогосподарських підприємств завжди перебувають у полі зору фахівців. Серед них варто назвати таких, як А.В. Войтюк із її дослідженнями, спрямованими на специфіку іпотечного кредитування аграрної сфери [1], М.Я. Дем'яненко із доробком щодо питань банківського кредитування [2], В.К. Збарського із дослідженням особливої проблематики кредитування аграрного сектора [3], О.Г. Малій із опрацюванням суті кредитно-фінансових відносин в АПК [4], О.О. Непочатенко із дослідженням організаційно-економічних механізмів кредитування [5], О.О. Олійник із доробком у фінансово-кредитній сфері та концентрацією на практичних питаннях [6], М.М. Стариченко із дослідженням перспектив розвитку іпотечного кредитування у сільському господарстві [7].

Висока актуальність питання обумовлює участь широкого кола дослідників. Тому багато імен залишилися неназваними, що жодним чином не зменшує їхній внесок у науковий доробок із досліджуваної проблематики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Повертаючись до суті питання, варто зазначити, що фінансовий ринок є мінливим середовищем. Питання взаємодії із ним сільськогосподарських підприємств у контексті формування ефективного фінансово-економічного механізму їх відтворення залишаються недостатньо висвітленими. Розуміння причин та наслідків його розвитку має важливе значення для забезпечення ефективності використання фінансових ресурсів на рівні окремого сільськогосподарського підприємства, галузі, регіону, держави. Це й обґрунтовує доцільність додаткових досліджень у даному напрямі.

Постановка завдання. Основною метою статті є аналіз поточних тенденцій у сфері кредитування сільського господарства та обґрунтування на цій основі підходів до прийняття рішень щодо доцільності кредитування у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведено аналіз динаміки розвитку за останні 7 років таких показників, як обсяг депозитів суб'єктів господарської діяльності у сільськогосподарській галузі, обсяг наданих їм банками кредитів та їхня структура за строками, кредитні ставки (по кредитам виданим суб'єктам господарської діяльності та тим, що ведуть діяльність у галузі сільського господарства), рентабельності сільськогосподарських підприємств. Інформаційну базу дослідження склали дані Національного банку України та Державної служби статистики України. Дослідження проведено із широким використанням сучасних підходів та програмних засобів (редактор текстів Emacs та пакет Org [8; 9] – підготовка текстів, статистична система R [10] – обробка даних, оформлення графіків тощо).

Характерним виявився графік, показаний на рисунку 1. Згідно із ним в проаналізованому багаторічному періоді (2008–2014 рр.) більшою частиною кредитна ставка за кредитами, виданими у сільське господарство була вищою за середній рівень кредитної ставки по кредитам, виданим суб'єктам господарської діяльності. Нижчою за середній по ринку рівень кредитна ставка у сільському господарстві була, власне, лише у 2008 р. та у 2011 р. Тобто на конкурентному кредитному ринку проекти, пов'язані із сільським господарством, цілком успішно конкурували із іншими галузями економіки за дорогі кредитні ресурси. Це підтверджує і високий економічний потенціал галузі, і те, що він доволі успішно використовується (у порівнянні із іншими галузями, звичайно). Варто зазначити, що кредитна ставка корелює із рентабельністю сільськогосподарських підприємств. Коефіцієнт кореляції (обчислений за Пірсоном) становить -0.63, тобто зв'язок є оберненим. При введені в кореляційну модель лагу в 1 рік у будь-який бік щільність зв'язку стрімко знижується (до рівня -0,33), що може бути пояснено впливом залучених кредитних ресурсів на формування доходів та прибутків відповідного періоду, а не навпаки. При цьому щільність зв'язку між рентабельністю сільськогосподарського підприємства та обсягом виданих кредитів є незначною і також має обернений характер. Таким чином, має значення не стільки сам обсяг наданого сільськогосподарському підприємству кредиту, скільки сам факт його наявності.

Гіпотезу про те, що більш високі ставки відсотку за кредитами, спрямованими у сільське господарство треба пов'язувати із більш високим рівнем ризику, варто вважати недостовірною. Адже обсяг кредитування за цим напрямком стрімко збільшується, що на практиці підтверджує хибність даного припущення.

Іншою характерною особливістю кредитування у сільському господарстві стало те, що кредитна ставка сільськогосподарських позичальників не лише є вищою за середній рівень по ринку, але також є і вищою за середній рівень рентабельності у сільськогосподарських підприємствах. Лише у період 2010–2012 рр. рентабельність сільськогосподарських підприємств (у середньому) була вищою за середню ставку по кредитам для сільськогосподарських позичальників. Втім, це пояснюється доволі просто: збиткові сільськогосподарські підприємства мають обмежені можливості доступу до кредитних ресурсів, а більш прибуткові – навпаки, можуть активно користуватися кредитними ресурсами. Це підтверджується також і наявністю від'ємного зв'язку між рентабельністю сільськогосподарського підприємства та величиною відсотку за кредит, про що було відзначено раніше, а також поступовим зменшенням пропорційного перевищення обсягом виданих кредитів аналогічного показнику по депозитним коштам.

На наступному рисунку (рис. 2) міститься інформація щодо обсягів депозитів суб'єктів господарської діяльності, що здійснюють діяльність у сільському господарстві. Очевидно, що обсяг депозитів галузі корелює із обсягом кредитування. Перевірка гіпотези про кореляцію дає коефіцієнт кореляції 0.97, чим повністю підтверджує наявність такого зв'язку. Інтерпретувати цей зв'язок можна дуже просто - легший доступ до банківського кредиту мають ті сільськогосподарські підприємства, що мають ліпший фінансово-економічний стан, одним із індикатором яких є наявність обігових коштів. Одночасно із зростанням обсягів депозитів суб'єктів господарської діяльності сільськогосподарської галузі пропорційна частка кредитів зменшується. Так, наприклад, коли на початку аналізованого періоду обсяг виданих кредитів перевищував депозити у 3-5 разів, то на кінець періоду фіксується лише двократне перевищення. Така тенденція означає не лише схильність банків до менш ризикованої кредитної політики по відношенню до сільськогосподарських позичальників, але і те, що таку політику можливо успішно впроваджувати.

Щодо Харківської області, то за своїм обсягом надані кредити дуже тісно корелюють із загальнодержавним показником (рівень кореляції, за нашими підрахунками, становить 0,96). А отже усі отримані висновки із високою мірою достовірності будуть вірними також і для Харківської області.

Наступним був проаналізований розподіл наданих кредитів за строком. У даному випадку був використаний такий розріз: кредити строком до 1 року, 1-5 років та понад 5 років (рис. 2). Протягом аналізованого періоду було виявлено певні структурні тенденції. Зокрема, зростає питома вага короткострокової групи кредитів (до 1 року, показник збільшився із 38% до 45%). Питома вага кредитів, наданих на строк 1-5 років зменшилася (із 51% до 46%). Питома вага кредитів терміном понад 5 років також зросла (із 6% до 9%).

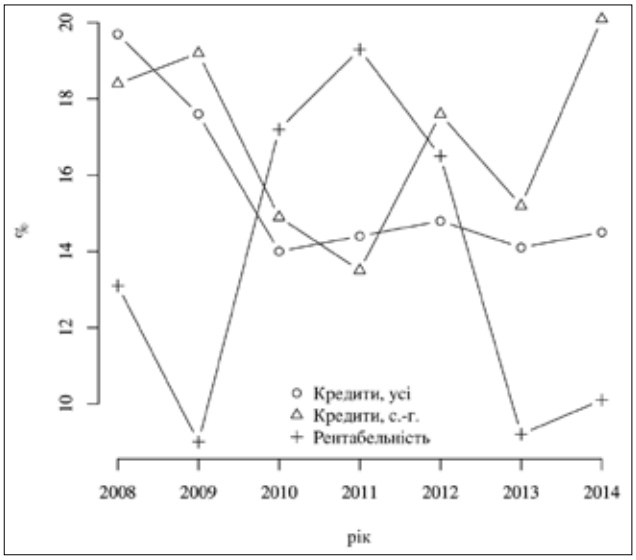


Рис. 1. Динаміка кредитної ставки порівняно із рентабельністю сільськогосподарських підприємств

Джерело: систематизовано автором на основі даних НБУ [11] та Державної служби статистики України [12]

Висновки і перспективи подальших наукових розвідок. Сільське господарство є галуззю, що не лише здатна, але і фактично забезпечує високу економічну ефективність. Це підтверджується вищим за середній по ринку рівнем відсоткової ставки за кредитом.

Кредитування є ефективним способом залучення потрібних для ведення діяльності у сільському господарстві фінансових ресурсів. Наявність у сільськогосподарського підприємства кредитів варто розглядати як позитивну характеристику, що свідчить про економічну ефективність діяльності підприємства, високу ділову репутацію його керівників, прийнятний рівень ризику для ділових партнерів та потенційних інвесторів.

Доступ до кредитних ресурсів є одним із інструментів перерозподілу ресурсів на користь більш ефективних виробників. У результаті такого перерозподілу менш ефективні втрачають можливості фінансування своєї діяльності та змушені або піти з ринку, або підвищити свою ефективність до прийнятного рівня у тому сегменті ринку, де вони працюють, що у кінце-

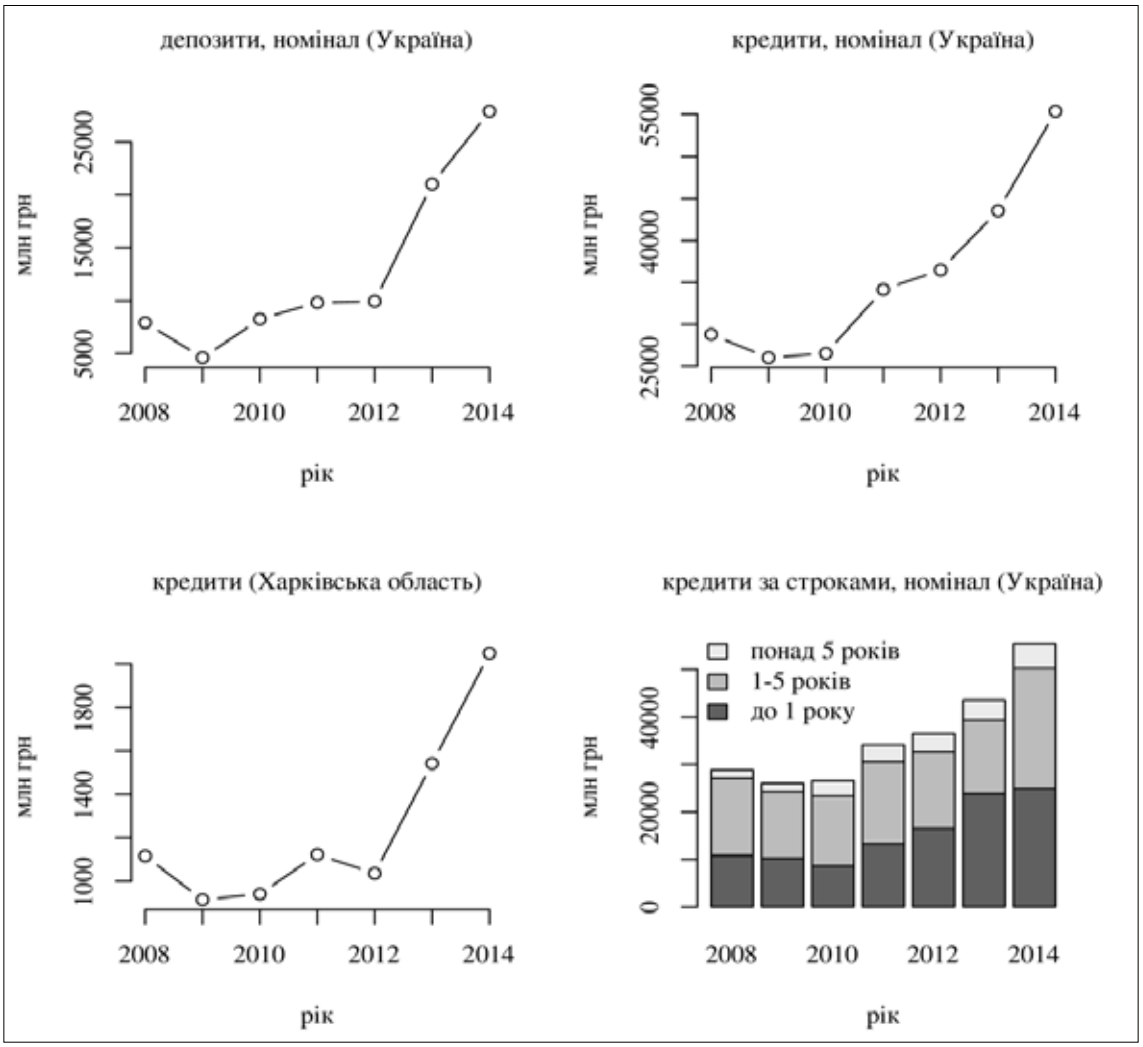


Рис. 2. Динаміка обсягів кредитів та депозитів сільськогосподарських суб'єктів

Джерело: систематизовано автором на основі даних НБУ [11]

вому підсумку позитивно впливає як на фінансовий стан окремих підприємств, так і в цілому на фінансовий стан галузі.

Доступ до кредитних ресурсів для менш ефективних сільськогосподарських підприємств є обмеженим. Варто розуміти, що не низька ефективність є наслідком такого обмеження, а, навпаки, обмеження є результатом порівняно низької ефективності. Обмеження доступу до кредитних ресурсів таким підприємствам запобігає неконтрольованому нарощенню заборгованості та стрімкому погіршенню фінансового стану таких підприємств. Також це спонукає їх до пошуку інших джерел фінансування, зокрема інвестиційних. Залучення інвестицій передбачає залучення інвесторів до управління підприємством. Це може надати підприємству імпульсу до позитивних змін, оновленню підходів до управління підприємством та інших інновацій, покликаних підвищити економічну ефективність функціонування відповідного підприємства.

Варто зазначити тенденцію до впровадження політики меншого ризику по відношенню до сільськогосподарських позичальників. На найближчу перспективу це означає обмеження доступу до кредитних джерел фінансування сільськогосподарських підприємств, які не мають достатньо високу економічну ефективність, мають проблемний фінансовий стан, кредитну історію тощо.

Структурні тенденції у розподілі наданих кредитів за строками свідчать про те, що банки більш активно надають короткострокові кредити терміном до 1 року. Проте найбільшою за питомою вагою із незначною перевагою залишається група кредитів терміном 1-5 років. На ці дві групи разом припадає понад 90% наданих кредитів. Зазначена тенденція до скорочення терміну кредитування додатково підтверджує попередній висновок про політику меншого ризику щодо сільськогосподарських позичальників.

Теза про те, що мораторій на купівлю-продаж землі стримує розвиток сільськогосподарського кредитування, є хибною. Насправді таким фактором виступає фінансово-економічний стан конкретного сільськогосподарського підприємства. Це переконливо доводиться фактичними даними. А отже і заходи, спрямовані на покращення такого стану на рівні конкретних підприємств, будуть мати більшу віддачу, аніж дії, спрямовані на сільськогосподарську галузь у цілому, без конкретизації об'єктів таких дій – окремих сільськогосподарських підприємств. Системність та комплексність такого підходу має забезпечуватися наявністю відповідних політик, відображених у рамкових нормативних документах. Опрацювання цього підходу і становить завдання подальших наукових і практичних розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтюк А.В. Іпотечне кредитування агроформувань: Теорія та практика / А.В. Войтюк. – Київ : ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2012. – 164 с.
2. Дем'яненко М.Я. Механізми банківського кредитування в аграрній сфері / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 135-136.
3. Збарський В.К. Особливості та проблеми кредитування аграрного сектору економіки України / В.К. Збарський // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3. – С. 155-160.
4. Малій О.Г. Фінансово-кредитні відносини в АПК / О.Г. Малій. – Харків : ХНТУСГ, 2008. – 211 с.
5. Непочатенко О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств / О.О. Непочатенко. – Умань, 2007. – 456 с.
6. Олійник О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств / О.О. Олійник. – Київ : Компринт, 2014. – 269 с.
7. Стариченко М.М. Перспективи розвитку іпотечного кредитування сільського господарства в Україні / М.М. Стариченко // Економіка та управління АПК. – 2013. – № 11. – С. 145-150.
8. Stallman R.M. The GNU Emacs 24.4 Reference Manual / R.M. Stallman. – London : Samurai Media Limited, 2014. – 610 p.
9. Dominik C. The Org-Mode 7 Reference Manual: Organize Your Life With GNU Emacs / C. Dominik. – UK : Network Theory, 2010.
10. R Core Team. R: A Language and Environment for Statistical Computing / R Core Team. – Vienna, Austria : R Foundation for Statistical Computing, 2014.
11. Національний банк України. Офіційне інтернет-представництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua. – Назва з екрану.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрану.

УДК 339.138

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Ліхтер А.М.
студентка
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

SOCIO-ETHICAL MARKETING AS A PART OF BRAND-ORIENTED BUSINESS MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено роль соціально-етичного маркетингу у процесі бренд-орієнтованого управління підприємством, обумовлено суть соціально-відповідального маркетингу та основні напрями корпоративної соціальної відповідальності, розглянуто підходи щодо розуміння поняття «бренд» науковцями, проаналізовано соціальні заходи, що організовані керівниками телекомунікаційного бренду, запропоновано соціально-орієнтовані заходи щодо підвищення ефективності управління підприємством.

Ключові слова: соціально-етичний маркетинг, соціальний маркетинг, соціально-відповідальний маркетинг, корпоративна соціальна відповідальність, бренд, бренд-орієнтоване управління.

АННОТАЦИЯ

Определена роль социально-этического маркетинга в процессе бренд-ориентированного управления предприятием, обусловлены суть социально-ответственного маркетинга и основные направления корпоративной социальной ответственности, рассмотрены подходы, связанные с пониманием термина «бренд» учеными, проанализированы социальные мероприятия, организованные руководителями телекоммуникационного бренда, предложены социально-ориентированные мероприятия по повышению эффективности управления предприятием.

Ключевые слова: социально-этический маркетинг, социальный маркетинг, социально-ответственный маркетинг, корпоративная социальная ответственность, бренд, бренд-ориентированное управление.

ANNOTATION

The role of socio-ethical marketing in brand-oriented business management is defined, also in this article there are a determination of socially-responsible marketing, main directions of corporate social responsibility, examined some approaches about understanding the meaning of the term «brand» by different scientist, analyzed some social activities, that were arranged by CEO of telecommunicational brand, offered socially-oriented activities to increase the efficiency of business management.

Keywords: socio-ethical marketing, social marketing, socially-responsible marketing, corporate social responsibility, brand, brand-oriented management.

Постановка проблеми. Сьогодні кожне підприємство як суб'єкт господарювання на початку своєї діяльності формує місію, яка показує основний напрям щодо визначення стратегії фірми на кожному управлінському рівні. Отже, навіть у місію компанії закладають важливість праці на користь суспільства та майбутніх поколінь. Окрім цього, існують особливості впровадження соціально-етичного маркетингу, постають питання щодо актуальності інструментарію, за допомогою якого відбувається управління підприємством в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній і вітчизняній літературі концепція соціально-етичного маркетингу розглядається економістами різними категоріями, такими як: «соціальний», «соціально-відповідальний», «соціально-етичний», «етико-соціальний» та просто «суспільний» маркетинг. Серед вчених, які присвятили свої роботи цій темі, Д. Акімов, І. Березін, А. Войчак, В. Гордін, Е. Голубков, Е. Діхтль, С. Ебель, С. Захарова, Ф. Котлер, В. Мартинов, І. Решетнікова, В. Рубан, М. Сімановська, А. Софієнко та багато інших [1, с. 91; 2; 3; 4].

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні важливості соціально-етичного маркетингу під час проведення бренд-орієнтованої кампанії підприємством та аналізі можливих соціальних заходів підприємства сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «соціальний маркетинг» вчені трактують по-різному, можна назвати два основних підходи:

- соціально-етичний маркетинг як концепція маркетингу, за допомогою якої підприємства задовольняють потреби цільового ринку, при цьому піклуючись про забезпечення благополуччя потенційних споживачів та суспільства в цілому;
- соціально-відповідальний маркетинг як діяльність підприємства, спрямована на здійснення соціальних програм, допомогу соціально-незахищеним верствам населення, підтримку різних соціально-орієнтованих рухів тощо [5].

На нашу думку, найбільш влучне визначення соціально-відповідального маркетингу дав Б.М. Голодець: це «вивчення і формування потреб покупців та їх задоволення більш ефективними методами, ніж конкуренти, за умови підвищення добробуту всіх членів суспільства. При цьому під добробутом розуміється сукупність матеріальних, духовних, соціальних благ, якими володіє суб'єкт добробуту і які вико-

ристовує для задоволення своїх потреб» [6, с. 16-17]. Як можна побачити, соціальний маркетинг розглядається у трьох площинах: як механізм узгодження потреб та інтересів споживачів, потреб та інтересів підприємства і потреб та інтересів суспільства.

Стратегія соціального маркетингу передбачає неодноразовість заходів, які мають на меті:

– виробництво якісної продукції;

– урахування інтересів споживачів товарів та послуг компанії, постачальників, акціонерів, співробітників;

– збереження оточуючого середовища, підтримку екологічної безпеки;

– дотримання прав людини;

– етичне ведення бізнесу;

– стабільну сплату податків;

– створення безпечних робочих місць, розвиток потенціалу своїх працівників;

– взаємодію з представниками влади, державними структурами щодо розв'язання різних соціальних проблем місцевості, на якій працює підприємство тощо.

Ефективне управління підприємством у сучасних умовах відбуватиметься тільки у тому разі, коли підприємство зможе швидко адаптуватися до ринку в умовах невизначеності, за умови максимального врахування потреб потенційних споживачів та суспільства в цілому. Тобто отримання прибутку у даному випадку потрібно вбачати не як основну мету, заради якої працює підприємство, а як результат ефективного управління підприємством, незалежно від його сфери діяльності. Саме обрання бренду як інструменту управління компанією у даних ринкових умовах може вивести компанію на більш конкурентоспроможний рівень.

Можливо, деякі керівники компаній вважають, що соціальна відповідальність – справа великих промислових підприємств, які «завинили» перед суспільством тим, що використовують у виробництві вичерпні ресурси, погіршують екологічний стан місцевості, на якій розгорнулося виробництво, тощо. Адже кожна компанія, незалежно від форми власності, розміру та сфери діяльності та ринку, на якому вона працює, повинна підтримувати концепцію корпоративної соціальної відповідальності. Це може відбуватися за чотирма основними напрямами: економічна відповідальність, правова відповідальність, етична відповідальність та філантропічна відповідальність (рис. 1). Проте цей перелік не є вичерпним.

Незалежно від того, якій галузі господарства належить підприємство, керівництво використовує брендинг як важливий елемент маркетингової діяльності, що є важливим кроком на шляху до посилення конкурентоспроможності.

Можна виділили три підходи щодо визначення поняття «бренд»:

• репутація, імідж та образ компанії, послуги чи продукту в очах громадськості, партнерів та клієнтів (прихильниками цього визначення є Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Ф.-Р Еш, П. Фелдвік, Ч. Браймер, Дж.Р. Грегорі та ін.);

• візуальні елементи – логотип, назва, символіка, дизайн, шрифти, кольори, які виокремлюють виробника та його продукцію серед конкурентів (цей підхід підтримують Д.А. Шевченко, Ф. Котлер, Д. Аакер, Американська асоціація маркетингу);

• набір обіцянок клієнтам, які є для них унікальними та ваговими і які всебічно відповідають їхнім вимогам (серед прихильників цього підходу визначення поняття «бренд» Ф. Котлер та В. Перція) [8-11].

Отже, бренд – це комплекс стійких асоціацій у свідомості потенційних покупців. При цьому зрозуміло, що соціальні заходи маркетингової діяльності підприємства впливають на той образ компанії, який формується в головах у споживачів, співробітників, партнерів та суспільства в цілому. Тобто соціально-етичний маркетинг у наш час стає невід'ємною частиною бренд-орієнтованого управління підприємством.

Доцільно розглянути різноманітність заходів соціально-етичного маркетингу на прикладі ПрАТ «МТС Україна» (телекомунікаційний бренд «МТС»), з метою наочності використання соціального маркетингу як складової бренд-орієнтованого управління підприємством сфери послуг.

Протягом існування ПрАТ «МТС Україна» керівництво компанії (у тому числі працівники Дніпровського територіального управління) здійснює безліч соціально-відповідальних заходів у процесі управління брендом.

Рис. 1. Основні напрями корпоративної соціальної відповідальності [7]

Таблиця 1

Соціально-орієнтовані заходи, проведені компанією «МТС Україна» у процесі управління брендом

Напрям	Приклад заходу
1. Інновації	– Проект «Мобільна бібліотека». – Підтримка конкурсу наукових проектів «Професіонали майбутнього – 2014». – Розробка концепції проекту створення національної телемедичної мережі. – Надання лісовим господарствам України можливості контролювати перевезення деревини від лісу до складів країною та за кордон.
2. Соціальні заходи	– Допомога Дніпропетровському національному історичному музею у проведенні дослідження щодо історії поширення телефонії в Катеринославі. – День захисту дітей у Дніпропетровському ТУ (благодійна акція для дітей із шкіл-інтернатів «Літо для всіх!»). – Проведення акції «Дзвінок фронтовому товаришу» на 9 травня. – Поїздка співробітників ДТУ разом з благодійним фондом «Інваліди за рівність» у Котовський Учбово-реабілітаційний центр. – Забезпечення мобільним зв'язком бригад екстреної медичної допомоги Закарпатської області. – Благодійна програма «Добра справа у подарунок» – можливість абонентів передавати накопичені бонуси на допомогу дітям на операції з усунення вроджених вад серця, операції з відновлення зору чи функції опорно-рухового апарату. – Рішення відмовитися від новорічних подарунків для партнерів та перерахувати кошти на благодійність, а саме на закупку новітнього медичного обладнання для Інституту педіатрії акушерства і гінекології, яке допомагає рятувати життя дітям.
3. Спортивні заходи	– Партнерство у заході Кубок України «Drag Racing». – Підтримка української олімпійської збірної. – Інвестування у підготовку українських олімпійців. – Організація події «МТС Харківський міжнародний марафон».
4. Заходи, націлені на майбутніх співробітників	– Участь в онлайн-виставці роботодавців Career Expo. – Екскурсії у Дніпропетровський call-центр.

Усі ці заходи можна розділити на 4 категорії: соціальні заходи; спортивні заходи; заходи, націлені на майбутніх співробітників; інновації (табл. 1).

Отже, можна побачити, що управління брендом компанії ведеться у різних сферах суспільного життя, компанія є соціально відповідальною, приймає участь у благодійності, займається розробками, приймає участь у розвитку свого персоналу тощо.

Висновки. Таким чином, існує багато думок з приводу того, що таке соціально-етичний маркетинг, соціальна відповідальність, бренд, але немає ніяких сумнівів щодо важливості проведення соціально-орієнтованих, соціально-відповідальних заходів під час реалізації стратегії бренд-орієнтованого управління підприємством. Незалежно від того, велике чи мале це підприємство, якої форми власності, працює на ринку B2B або B2C, створює, продає товари чи надає послуги, сучасна компанія може та має вести бізнес підтримуючи концепцію корпоративної соціальної відповідальності. І тільки у цьому разі вона має шанси, що її бренди будуть конкурентоспроможними у сучасних ринкових умовах як на території своєї держави, так і за кордоном.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Решетнікова І. Етичний маркетинг як концепція маркетингової діяльності / І. Решетнікова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 91-96.
2. Софієнко А. Соціальна відповідальність бізнесу: розуміння та сучасні тенденції / А. Софієнко // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 297-301.
3. Рубан В. Сучасні проблеми соціально-відповідального маркетингу / В. Рубан // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 20.
4. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер ; Пер. с англ. – М. : Альпина Паблишерз, 2010. – 211 с.
5. Богма М. Концепція соціально-етичного маркетингу як основа інноваційного розвитку підприємства / М. Богма // Сучасні підходи до управління підприємством. – 2015. – С. 20-25.
6. Голодец Б. Современная концепция социального маркетинга / Б. Голодец // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6.
7. Саприкіна М. Корпоративна соціальна відповідальність: моделі та управлінська практика / [М. Саприкіна, О. Ляшенко, М. Саєнсус та ін.] ; за наук. ред. О. Редькіна. – К. : ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.
8. Амблер Т. Оценка маркетинговой деятельности / Т. Амблер, Ф. Кохинаки ; под ред. М. Бейкера. – СПб. : Питер, 2002.
9. Березин И. 5 ступеней от названия к бренду / И. Березин // Практический маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 2-5.
10. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер ; пер. с англ. Е. Виноградовой ; под. общ. ред. В. Домнина. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
11. Урасова А. Бренд как основа взаимодействия компании с покупателем [Электронный ресурс] / А. Урасова. – Режим доступа : http://science-bsea.bgita.ru/2010/ekonom_2010_2/urasova_brend.htm.
12. Офіційний сайт компанії «МТС Україна» [Електронний ресурс] : [веб-сайт]. – Режим доступу : http://company.mts.ua/ru/news/press-relizy.

УДК 331.108.2

Кавтиш О.П.
кандидат економічних наук,
доцент факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Максимішина О.В.
студентка факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

PERFORMANCE EVALUATION MECHANISM OF HUMAN RESOURCES POLICY AT ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність та значення механізму управління кадровою політикою у діяльності підприємств машинобудування. На цій основі обґрунтовано вплив механізму управління кадровою політикою на формування кадрового потенціалу підприємства. Проаналізовано і систематизовано основні підходи до оцінювання його ефективності. Запропоновано використання економетричного моделювання для підвищення достовірності оцінювання механізму управління кадровою політикою підприємств машинобудування. Обґрунтовано доцільність здійснення такого оцінювання шляхом визначення залежності продуктивності праці працівників від часткових показників ефективності механізму управління кадровою політикою на підприємствах машинобудування за функціональним і процесним підходами.

Ключові слова: ефективність механізму управління кадровою політикою, кадрова політика, продуктивність праці, інтегральний індикатор.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы сущность и значение механизма управления кадровой политикой в деятельности предприятий машиностроения. На этой основе обосновано влияние механизма управления кадровой политикой на формирование кадрового потенциала предприятия. Проанализированы и систематизированы основные подходы к оценке его эффективности. Предложено использование эконометрического моделирования для повышения достоверности оценки механизма управления кадровой политикой предприятий машиностроения. Обоснована целесообразность осуществления такой оценки путем определения зависимости производительности труда работников от частных показателей эффективности механизма управления кадровой политикой на предприятиях машиностроения по функциональному и процессным подходам.

Ключевые слова: эффективность механизма управления кадровой политикой, кадровая политика, производительность труда, интегральный индикатор.

ANNOTATION

The article analyzes the nature and significance of the mechanism of control of personnel policy in the activities of mechanical engineering. On this basis, justified by the impact of the mechanism of management personnel policy on the formation of personnel potential of the enterprise. Analyzed and systematized the main approaches to the evaluation of its effectiveness. Proposed use of econometric modeling to improve the reliability of the evaluation mechanism of the Personnel Policy of mechanical engineering. The expediency of implementation of such an assessment by determining the dependence of the performance of employees from private performance management mechanism of personnel policy at the enterprises of mechanical engineering of functional and process approach.

Keywords: effective management of personnel policy, personnel policy, productivity, integral indicator.

Постановка проблеми. Провідна роль у забезпеченні економічного зростання, соціального розвитку та науково-технічного прогресу країни належить промисловості. У структурі промисловості України галузь важкої індустрії, особливо машинобудування, яке є фундаментом економічного потенціалу країни, займає ключове місце. Від рівня ефективності діяльності підприємств машинобудівної галузі залежить стан соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Кадрова політика являє собою один з ключових факторів впливу на ефективність функціонування підприємства та досягнення ним стратегічних цілей, оскільки забезпечує ефективність використання людських ресурсів, перетворюючи їх у кадровий потенціал підприємства. Саме тому постає необхідність у дослідженні механізму управління кадровою політикою, факторів впливу на нього, методології визначення його ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних засад і прикладних рекомендацій із формування та реалізації механізму управління кадровою політикою підприємств та оцінки його ефективності здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як М. Армстронг, Н. Афанасьєв, В. Герасимчук, П. Друкер, Д. Загірняк, А. Маслоу та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що питання щодо вдосконалення методів оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою, його реалізації, а також необхідності актуалізації його складових у процесі стратегічного управління персоналом підприємства залишаються досить дискусійними.

Мета статті полягає в комплексному аналізі факторів впливу на механізм управління кадровою політикою та на їх основі розробці раціональної, дієвої моделі оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складність сучасних технологій і створення на їх базі сучасного наукомісткого продукту вимагають концентрації фінансового й інтелектуального капіталу. Інтелектуальний капітал відіграє роль «головного мозку» підприємства, що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, досвід, організаційну структуру та імідж підприємства. За таких умов організації функціонування машинобудівного підприємства працівники мають вагомий вплив на результати його діяльності, так як безпосередньо від їх кваліфікації, досвіду, практики, відданості залежить ефективність кінцевих результатів, тобто «виходу» (якість готової продукції, інформації, послуг). В свою чергу, ефективність діяльності працівників визначається ефективністю проведеної кадрової роботи, яка на «вході», отримуючи людські ресурси, перетворює їх у кадровий потенціал підприємства.

Кадрова політика підприємства являє собою інструмент, за допомогою якого реалізуються цілі й завдання стратегічного управління персоналом. Її розробка і реалізація приводить людські ресурси у відповідність зі стратегією фірми і, по суті, являє собою сукупність цілей, норм, правил, які визначають напрямки і зміст роботи з персоналом (кадрової роботи), а також певний набір взаємообумовлених завдань і конкретних заходів, які розробляються та реалізуються з метою досягнення підприємством можливості розширеного відтворення, сталого розвитку та реалізації стратегічних цілей в довгостроковій перспективі [4].

Результат кадрової політики залежить від ефективності реалізації складових системи управління кадровою політикою: механізму управління та організації управління кадровою політикою.

Зобразимо схематично модель системи управління кадровою політикою підприємства на рис. 1.

Таким чином, від ефективності системи управління кадровою політикою залежить в кінцевому результаті якість кадрового потенціалу працівників підприємства.

Саме тому актуальною є потреба у визначенні методу оцінювання ефективності механізму управління кадровою політикою, оскільки саме механізм управління визначає принципи, методи та функції управління, що безпосередньо розкриваються у кадровій роботі на підприємстві та характеризують систему управління кадровою політикою.

На сьогоднішній день існує декілька практичних підходів до оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою. Зокрема, це такі підходи, які ґрунтуються на експертних оцінках, визначенні вагових коефіцієнтів попарним порівнянням, методом головних компонент (МГК), попарної регресії.

Проте, на нашу думку, ці підходи розглядають питання оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою досить обме-

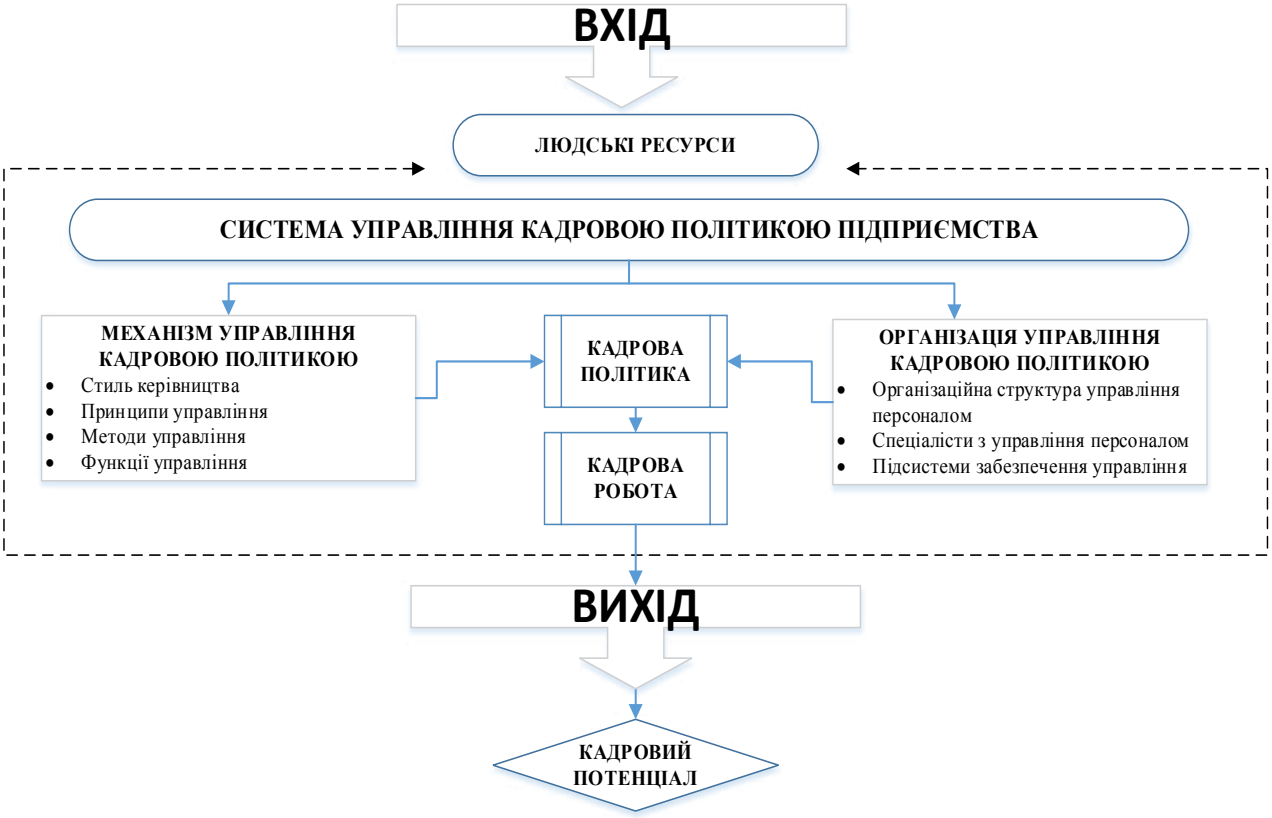


Рис. 1. Модель управління кадровою політикою підприємства [3]

жено, оскільки ґрунтуються переважно на використанні експертної думки, що в кінцевому результаті дає досить суб'єктивні оцінки.

На наш погляд, більш об'єктивний результат можна отримати шляхом використання методу економіко-математичного моделювання. Зокрема, мова йде про кореляційно-регресійний аналіз. Враховуючи специфіку машинобудівних підприємств, пропонуємо використання в якості показника оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою саме продуктивність праці працівників промислового-виробничого персоналу, так як на промисловому підприємстві є об'єктивна можливість його визначення, а також обчислення всіх показників, що впливають на нього.

Запропоновано сформувати економіку-математичну модель на основі використання процесного та функціонального підходів до управління кадровою політикою підприємства, які розглядають процес управління як серію взаємопов'язаних функцій управління, що реалізуються у певній послідовності. В свою чергу, кожна функція управління визначає конкретні напрями кадрової робити, результати якої можна кількісно виміряти та оцінити за допомогою показників використання трудових ресурсів.

Для формування економіко-математичної моделі оцінювання ефективності механізму управління кадровою політикою пропонуємо використати функції управління кадровою політикою, що являють собою відносно самостійні і стабільні види діяльності та за допомогою яких відбувається управління персоналом, тобто безпосередньо визначається зміст управління як процесу.

При розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою (продуктивність праці) визначається вплив часткових показників, які представляють відповідні групи.

Таблиця 1

Часткові показники оцінювання функцій ефективності управління кадровою політикою

№ з/п	Функції	Частковий показник	Показники використання трудових ресурсів
1	Набір і відбір персоналу	I_1	z_1, z_2
2	Атестація та оцінювання персоналу	I_2	z_3, z_5
3	Мотивація персоналу	I_3	z_6, z_9
4	Створення умов праці	I_4	z_{10}, z_{11}
5	Інформаційне забезпечення	I_5	z_{12}, z_{13}
6	Розвиток і навчання персоналу	I_6	z_{14}, z_{16}
7	Звільнення персоналу	I_7	z_{15}, z_{18}

Таблиця 2

Часткові показники функцій механізму управління кадровою політикою підприємств машинобудування

Часткові показники	Позначення	Показники використання трудових ресурсів	Одиниця виміру
I_1	z_1	Середньооблікова чисельність працівників	*осіб*
	z_2	Кількість прийнятих на роботу працівників	*осіб*
I_2	z_3	Середній тарифний розряд працівників	
	z_4	Кількість працівників з вищою освітою по відношенню до загальної чисельності працівників	%
	z_5	Кількість працівників, що здали атестацію по відношенню до загальної чисельності працівників	%
I_3	z_6	Фонд основної заробітної плати	*тис. грн.*
	z_7	Фонд додаткової заробітної плати	*тис. грн.*
	z_8	Заохочувальні виплати і компенсації	*тис. грн.*
	z_9	Утримання соціальної сфери та суспільних організацій	*тис. грн.*
I_4	z_{10}	Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам	*тис. осіб*
	z_{11}	Рівень професійних захворювань та травматизму	%
I_5	z_{12}	Витрати на інформаційне забезпечення працівників	*тис. грн*
	z_{13}	Витрати на автоматизацію виробничих процесів	*тис. грн*
I_6	z_{14}	Витрати на програми розвитку працівників на підприємстві	*тис. грн*
	z_{15}	Витрати на освіту працівників у навчальних закладах	*тис.грн*
	z_{16}	Кількість працівників, прийнятих на роботу без досвіду роботи	*осіб*
I_7	z_{17}	Кількість звільнених працівників	*осіб*
	z_{18}	Суми компенсаційних виплат при звільненні працівника	*грн.*

Обґрунтування часткових показників було здійснене на основі аналізу літературних джерел та з урахуванням специфіки підприємств досліджуваної галузі [1]. Таким чином, було обрано показники, які найбільш об'єктивно характеризують часткові показники, визначають вплив на продуктивність праці та для визначення яких матимемо повну інформацію про діяльність підприємства і зможемо отримати об'єктивну оцінку інтегрального показника – продуктивності праці.

У таблиці 1 представлено функції механізму управління кадровою політикою, які максимально характеризують ефективність кадрової політики на підприємстві машинобудування та відповідні показники використання трудових ресурсів, які використовуються для моделювання бізнес-процесів управління кадровою політикою, що в кінцевому результаті визначають вплив на продуктивність праці.

Показники (z_1–z_{18}) визначають напрями оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою, а саме ефективність роботи персоналу з точки зору зростання рівня продуктивності праці одного працівника промислово-виробничого персоналу (табл. 2).

Виходячи з методології кореляційно-регресійного аналізу, узагальнену міру (інтегральний показник) ефективності механізму управління кадровою політикою можна подати за допомогою опису взаємозв'язків між частковими показниками та показниками використання трудових ресурсів з приведенням їх до єдиної обчислювальної платформи.

Таким чином, використовуючи метод кореляційно-регресійного аналізу, проводимо нормалізацію даних, транспонуємо отриману матрицю, після чого знаходимо добуток транспонованої і нормалізованої матриць, в результаті отримуємо кореляційну матрицю; обчислимо коефіцієнти часткової кореляції та визначаємо найтісніший зв'язок часткового показника з показниками використання трудових ресурсів, після чого оцінюємо параметри в абсолютному виразі.

Таким чином, ми отримуємо функцію залежності часткового показника від показників використання трудових ресурсів, що входять в його групу:

$$I_i := a_0 + \sum a_i * x_i, \qquad (1)$$

де I_i – частковий показник ефективності механізму управління кадровою політикою (залежна зміна) за функціональною складовою, a_0 – вільний член рівняння регресії, a_i – лінійний коефіцієнт рівняння, x_i – незалежні змінні рівняння регресії (показники використання трудових ресурсів).

Побудувавши економетричну модель залежності кожного часткового показника механізму управління кадровою політикою від досліджуваних показників за функціональною складовою, можна визначити залежність інтегрального показника ефективності механізму управління кадровою політикою (рис. 2).

Застосування методів кореляційного аналізу та множинної регресії дозволяє розрахувати залежність інтегрального показника ефективності управління персоналом I від часткових показників ефективності функцій механізму управління кадровою політикою.

Таким чином, використовуючи метод множинної регресії, можна визначити, які часткові показники мають найбільший вплив на інтегральний показник ефективності механізму управління кадровою політикою машинобудівних підприємств. Рівняння залежності розраховуємо за формулою:

$$I := \varphi_0 + \sum \varphi_i * I_i, \qquad (2)$$

де φ_0 – незалежний коефіцієнт рівняння, φ_i – коефіцієнти впливу часткових показників на інтегральний показник ефективності механізму управління кадровою політикою, I_i – значення часткових показників функцій механізму управління кадровою політикою, отримані внаслідок обчислення економетричної моделі за формулою 1 [1].

На основі підтвердження тісноти зв'язку показників, що визначають окремі часткові показники ефективності реалізації функцій механізму управління персоналом за допомо-

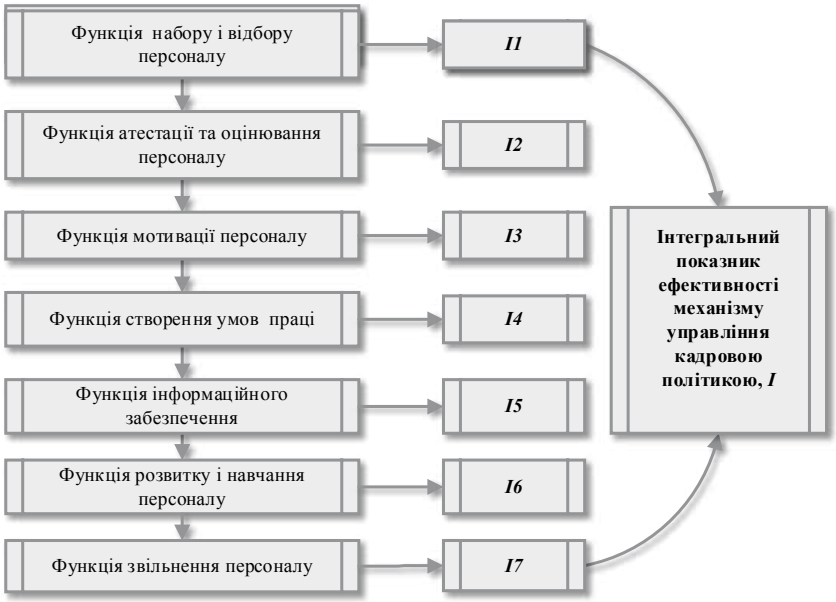


Рис. 2. Часткові показники визначення залежності інтегрального показника ефективності механізму управління кадровою політикою машинобудівних підприємств за функціональною складовою

Розроблено автором

гою кореляційно-регресійного аналізу, маємо можливість побудувати економетричну модель залежності продуктивності праці від показників функцій механізму управління кадровою політикою, а також визначати можливий приріст функції (інтегрального показника), тобто продуктивності праці, при зміні факторів, які увійшли в рівняння.

Це дозволяє організовувати подальшу кадрову роботу з урахуванням найбільш вагомих показників впливу на результати кадрової політики і роботи, що в кінцевому результаті має призвести до підвищення продуктивності праці та зменшення неефективних витрат на проведення кадрової роботи з персоналом.

Висновки. У процесі дослідження було визначено, що ефективність функціонування машинобудівного підприємства залежить від якості формування та використання людських ресурсів, які складають основу власного кадрового потенціалу та забезпечують його розвиток у стратегічній перспективі. Головним інструментом управління людськими ресурсами при цьому є кадрова робота, яка дозволяє реалізувати цілі і завдання управління кадрами. Вона представляє собою складову системи і механізму управління кадровою політикою підприємств машинобудування.

Проведене дослідження дало підстави запропонувати використання процесного підходу для вдосконалення оцінки ефективності механізму управління кадровою політикою машинобудівних підприємств. Виділено основні функції управління персоналом, відповідні часткові показники, які використовуються для моделювання бізнес-процесів управління персоналом та визначення інтегрального показника ефективності механізму управління кадровою політикою. Використання даної методики на основі визначення впливу часткових показників (функцій управління кадровою політикою) на інтегральний показник сприятиме підвищенню продуктивності праці, зменшенню витрат виробництва та покращенню якості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський. – К. : КНЕУ, 2003. – 408 с.
2. Meshoulam I. Proactive Human ResourseManaqement / I. Meshoulam, J. Baird // N.Y. – 2010. – Winter.
3. Брас А.А. Управління персоналом : [курс лекцій] / А.А. Брас. – Мінськ, 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrdoc.com.ua/text/13022/index-1.html.
4. Василик А.В. Інтелектуальний капітал підприємства як основний фактор виробництва в постіндустріальній економіці / А.В. Василик // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2005. – Т. 2. – С. 158–164.
5. Свищев А.В. Проблемы формирования технологий бизнес-знаний современных фирм / А.В. Свищев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 2. – С. 43–51.
6. Новосад В.П., Селіверстов Р.Г. Методологія експертного оцінювання : [конспект лекцій] / В.П. Новосад, Р.Г. Селіверстов. – К. : НАДУ, 2008. – 48 с.
7. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування : [підручник] / А.М. Єріна. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 149–150.

УДК 338.49

Малюк С.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри гуманітарних дисциплін
Миколаївського інституту права
Національного університету «Одеська юридична академія»

Шевченко К.А.
студентка
Миколаївського інституту права
Національного університету «Одеська юридична академія»

КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ФАКТОР ЙОГО РОЗВИТКУ

CORPORATE GOVERNENCE OF ENTERPRISE AS THE FACTOR OF ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено різні підходи щодо поняття «корпоративне управління». Визначено сутність корпоративного управління підприємствами. Розглянуто різні підходи щодо поняття «корпоративне управління»; виявлено основні принципи та переваги корпоративного управління як фактору розвитку підприємства. Проаналізовано особливості української моделі управління корпоративними підприємствами.

Ключові слова: корпоративне управління, акціонери, менеджмент, ефективність, кредитори, інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы различные подходы к понятию «корпоративное управление». Определена сущность корпоративного управления предприятиями. Рассмотрены различные подходы к понятию «корпоративное управление»; выявлены основные принципы и преимущества корпоративного управления как фактора развития предприятия. Проанализированы особенности украинской модели управления корпоративными предприятиями.

Ключевые слова: корпоративное управление, акционеры, менеджмент, эффективность, кредиторы, инвесторы.

ANNOTATION

Different approaches to the concept «corporate governance» were investigated. The essence of corporate governance of enterprises was determined. The main principles and advantages of corporate governance as the factor of development of enterprise were detected. The features of Ukrainian model of corporate governance of enterprises were analyzed.

Keywords: corporate governance, shareholders, management, efficiency, creditors, investors.

Постановка проблеми. Інтеграція України у світовий економічний простір обумовлює активізацію процесів впровадження вітчизняними компаніями принципів та стандартів корпоративного управління. В країнах, що розвиваються, впровадження корпоративного управління є однією з найважливіших передумов становлення публічного бізнесу, оскільки передбачає чіткий та прозорий розподіл між основними зацікавленими особами повноважень і відповідальності за зростання вартості компанії. Слід зазначити також, що якість корпоративного управління стає одним з найвагоміших чинників, що сприяє зменшенню невизначеності середовища функціонування і розвитку. Посилення процесів централізації виробництва та капіталу компаній на національному та міжнародному рівнях призводить до того, що створення ефективного механізму корпоративного управління набуває особливого значення для перспективного розвитку підприємств. Таким чином, велика роль і соціально-економічна значущість корпоративного сектора в структурі економіки різко актуалізує проблему вдосконалення системи корпоративного управління корпорацією, що дозволяє забезпечити ефективне управління

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у теоретичне обґрунтування формування механізму корпоративного управління, а також у вивчення основних моделей корпоративного управління внесли такі вчені, як С. Пішпек, С. Турнбулла, І. Храбова, О. Поважний, В. Євтушевський, Р. Капелюшніков, Д. Задихайло, Г. Козаченко, Н.Карачина, О. Кузьміна та ін.

Зарубіжний досвід в області корпоративного управління відбитий в працях І. Ансоффа, Ф. Лопез, Т. Пітерса, Д. Кея, А. Сильберстона, А. Шлейфера та інших зарубіжних дослідників цієї проблеми. Враховуючи актуальність зазначеної тематики, виникає необхідність у поглибленні наукових досліджень у сфері корпоративного управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх досліджень свідчить, що серед фахівців немає єдиного погляду щодо суті корпоративного управління. Досить часто під корпоративним управлінням розуміють загальний менеджмент, стратегічне управління підприємством, організацією тощо. Недостатність досліджень у цьому напрямі призвела до того, що чітко не відокремлені особливості управління в корпораціях від управління на підприємствах інших організаційно-правових форм.

Мета статті полягає у визначенні сутності корпоративного управління підприємства; дослідженні різних підходів щодо поняття «кор-

поративне управління»; виявленні основних принципів та переваг корпоративного управління як фактору розвитку підприємствами; аналізі особливостей української моделі управління корпоративними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні трактування визначення корпоративного управління: по-перше, у вузькому сенсі корпоративне управління можна визначити як процес, відповідно до якого корпорація представляє і обслуговує інтереси інвесторів; по-друге, у широкому значенні корпоративне управління – це процес, відповідно до якого встановлюється баланс між економічними та соціальними цілями, між індивідуальними та суспільними інтересами; по-третє, це комплекс механізмів, що дозволяють акціонерам (інвесторам) контролювати діяльність керівників компанії і вирішувати проблеми, які виникають з іншими групами впливу [1, с. 27]. Деякі науковці трактують корпоративне управління з точки зору захисту прав інвесторів і корпоративного контролю. В свою чергу, С. Пішпек формулює зміст поняття «корпоративне управління» у дуалістичному вигляді: у вузькому значенні – забезпечення діяльності менеджерів з управління підприємством в інтересах власників – акціонерів, у більш широкому змісті – захист і врахування інтересів інвесторів, які диференціюються на фінансові і нефінансові [2, с. 86]. За визначенням С. Турнбулла корпоративне управління розкриває процеси в діяльності організації, які пов'язані як з визначенням уповноважених осіб з контролю та регулювання діяльності, так і з організацією виробництва, реалізацією товарів і послуг [3, с. 29]. Значною кількістю авторів система корпоративного управління розглядається як організаційна модель, за допомогою якої представляються і захищаються інтереси інвесторів, тобто корпоративне управління є організаційною угодою, яка може охоплювати різні аспекти діяльності корпорації, організацію роботи вищих керівних органів, систему мотивації персоналу тощо і обумовлена розмежуванням права власності від процесу управління. Основною проблемою такого управління є створення механізмів контролю аутсайдерів (кредиторів та міноритарних акціонерів) інсайдерів (вищого керівництва та акціонерів з контрольним пакетом акцій). І. Храбова розглядає корпоративне управління як управління організаційно-правовим оформленням бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудовою внутрішніх і зовнішніх відносин компанії у відповідності з прийнятими цілями [4, с. 63]. На думку О. Поважного, корпоративне управління – це спосіб впливу на систему взаємовідносин між органами управління безпосередньо виробництвом, інвесторами, трудовим колективом і державою, яка регламентується законодавчими і нормативними актами, внутрішніми нормативними документами і положеннями з метою підвищення ефективності господарювання отримання очікуваного прибутку [5, с. 33].

Узагальнюючи визначення поняття «корпоративне управління», сформульовані міжнародними організаціями, серед яких Світовий банк реконструкції та розвитку, Організація економічного співробітництва і розвитку, міжнародне рейтингове агентство «Стандард енд Пурз», а також ученими й практиками в галузі корпоративного управління, пропонується таке визначення: корпоративне управління – це система координації і контролю діяльності підприємства, заснована на поділі прав власності та прав керування, що забезпечує баланс інтересів усіх фінансово зацікавлених сторін [6, с. 52]. Корпоративне управління підприємством – це керівництво діяльністю підприємства, що здійснюється радами директорів і менеджерами вищої ланки з використанням певних методів, за допомогою яких підприємства встановлюють цілі свого бізнесу; керівництво в частині здійснення щоденних фінансових операцій; облік у своїй роботі позицій зацікавлених сторін (співробітників, клієнтів, громадськості, регулюючих органів і держави); здійснення корпоративних дій відповідно до правил забезпечення надійності бізнесу і вимог нормативно-правових актів; захист інтересів клієнтів і партнерів [7, с. 75].

Дослідження Організації економічного співробітництва та розвитку дозволили виділити чотири ключові принципи ефективного корпоративного управління: 1) чесність: інвестори повинні бути впевнені, що їх власність надійно захищена від експропріації; 2) прозорість: підприємства мають своєчасно розкривати достовірну і повну інформацію про своє фінансове становище; 3) підзвітність: менеджери підприємства повинні бути підзвітні власникам або призначеним ними менеджерам і аудиторам; 4) відповідальність: підприємства мають дотримуватися законів і етичних норм суспільства. Ефективне корпоративне управління відкриває перед компанією принципово нові можливості розвитку бізнесу: поліпшення фінансових результатів компанії за рахунок більш високої продуктивності або рентабельності, інвестованого капіталу; мобілізація капіталу під час виникнення перспективних проектів швидше, ніж це в змозі зробити конкуренти.

Корпорація в умовах економічної нестабільності та мінливості має певні переваги: 1) мінімізує фінансовий ризик акціонерів внаслідок виключення за чинним законодавством їхньої відповідальності перед кредиторами товариства за межами капіталу, що розміщений в акціях; 2) сприяє вигідному отриманню інвестицій; 3) дозволяє здійснювати підприємницьку діяльність після зміни складу акціонерів; 4) пропонує працівникам участь у розподілі прибутків і дає змогу власникам корпорацій успішно реалізовувати стратегічні плани на засадах колективних інтересів тощо [8].

Розглядаючи питання ефективності корпоративного управління не тільки в Україні, а й у світі, можна виділити такі загальні критерії:

- досить вагомий нематеріальний актив компанії, який збільшує її ринкову вартість та інвестиційну привабливість;
- гарантія лояльності найманого топменеджменту та наявності дієвого механізму дистанційного контролю її роботи.

У відповідності із визначенням Світового банку, корпоративне управління об'єднує норми законодавства, нормативні акти та практику господарювання в приватному секторі, що дозволяє корпораціям залучати фінансові та кадрові ресурси, ефективно здійснювати господарську діяльність і, таким чином, продовжувати своє функціонування, підвищуючи довгострокову економічну вартість акцій та захищаючи при цьому інтереси акціонерів та суспільства в цілому [9, с. 45].

Структура моделі корпоративного управління в Україні ґрунтується на специфіці розподілу управлінських функцій між акціонерами і менеджерами компанії. У своїй основі дана модель перебуває на стадії свого активного становлення, формально включаючи окремі розрізнені компоненти [10, с. 141]. Такими компонентами є власність, притаманна аутсайдерським моделям тенденція до концентрації власності і контролю, запровадження елементів перехресного володіння і формування складних корпоративних структур різного типу, що властиво інсайдерським моделям, в яких визначені пільги отримують робітники і менеджери підприємства. В останньому випадку перевага структури акціонерного капіталу інсайдерів призводить до розподілу прибутку саме в інтересах акціонерів-працівників. Очевидно, є підстави стверджувати, що таке поєднання елементів існуючих систем корпоративного управління с однією з основних особливостей української моделі управління корпоративними підприємствами.

Висновки. В ході дослідження встановлено, що корпоративне управління – це складний процес, що являє собою комплекс взаємопов'язаних механізмів: організаційно-правових, економічних, мотиваційних, соціально-психологічних та ін. Воно охоплює різні зацікавлені сторони корпоративних відносин, кожна з яких переслідує власні інтереси. З огляду на це вдосконалення системи корпоративного управління сприяє підвищенню ефективності організацій та розширенню їх доступу до зовнішнього фінансування та, відповідно, є однією з необхідних умов стійкого економічного зростання. На сьогоднішній день удосконалення і розвиток корпоративного управління дасть змогу українським підприємствам узгоджувати проблеми, пов'язані з розподілом прибутку, управління персоналом, і зможе стати потужним механізмом впливу на економічний розвиток країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Церковная А.И. Влияние корпоративного управления на эффективность деятельности организации / А.И. Церковная[Электронный ресурс].–Режим доступа: www.nbuv.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2010_58/NTU_XPI_58.
2. Пішпек С.І. Формування корпоративних відносин в перехідній економіці : автореф. дис. … к. е. н. / С.І. Пішпек. – К. : КНУ, 2006. – 19 с.
3. Мороз О.В. Корпоративне управління на підприємствах України: постприватизаційний етап еволюції : [монографія] / [О.В. Мороз, М.П. Карачина, Т.М. Халімон]. – Вінниця : УНІВЕРСУМ, 2008. – 180 с.
4. Храбова И.А. Корпоративное управление: вопросы интеграции. Аффилированные лица, организационное проектирование, интеграционная динамика / И.А. Храбова. – М. : АЛЬПИНА, 2000. – 198 с.
5. Поважний О.С. Корпоративне управління : [підручник] / [О.С. Поважний, Н.С. Орлова, А.О. Харламова]. – К. : Кондор, 2013. – 244 с.
6. Панфилова Е. Некоторые аспекты формирования системы корпоративного управления в промышленной организации / Е. Панфилова // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 4. – С. 49–60.
7. Грідчіна М.В. Корпоративні фінанси (зарубіжний досвід і вітчизняна практика) : [навч. посіб.] / М.В. Грідчіна. – К. : МАУП, 2009. – 232 с.
8. Дулиба Н.Г. Особливості розвитку корпоративного управління в Україні за умов фінансової нестабільності / Н.Г. Дулиба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy-confer.com.ua/full_article/613/.
9. Рекомендації щодо реформи корпоративного управління в Україні : Звіт місії Світового банку в Україні. – К., 2008. – 59 с.
10. Суржик В.Г. Роль корпоративного управління в умовах трансформації економіки / В.Г. Суржик // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 2. – С. 139–144.

УДК 338.12

Митяй О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини

ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

EVALUATION OF FINANCIAL CONDITION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES AS THE BASIS FOR THEIR SUPPORT OF ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

В статті оцінено сучасний стан розвитку аграрних підприємств Черкаської області. Особливу увагу приділено висвітленню аналізу фінансової безпеки аграрних підприємств Черкаської області як складової економічної безпеки. Розглянуто сутність понять «фінансовий стан», «економічна безпека».

Ключові слова: економічна безпека, фінансова безпека, аграрні підприємства, рентабельність, групування.

АННОТАЦИЯ

В статье оценено современное состояние аграрных предприятий Черкасской области. Особое внимание уделено освещению анализа финансовой безопасности аграрных предприятий Черкасской области как составляющей экономической безопасности. Рассмотрена сущность понятий «финансовое состояние», «экономическая безопасность».

Ключевые слова: экономическая безопасность, финансовая безопасность, аграрные предприятия, рентабельность, группировки.

ANNOTATION

Modern development of agrarian enterprises of the Tcherkasy area status is appraised in the article. The special attention is spared illumination of analysis of financial safety of agrarian enterprises of the Tcherkasy area, as component economic security. It is considered essence of concept «the financial state», «economic security».

Keywords: economic security, financial safety, agrarian enterprises, profitability, grouping.

Постановка проблеми. Фінансова складова як внутрішньовиробнича функціональна складова економічної безпеки вважається головною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи.

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості й динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства (організації) цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті – негативному; вони заінтересовані в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Про ослаблення фінансової складової економічної безпеки свідчать: зниження ліквідності, платоспроможності підприємства в довгостроковому періоді; підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості; зниження фінансової стійкості тощо.

Саме тому фінансова безпека – важлива складова економічної безпеки підприємства, забезпеченню якої повинна приділятися особлива увага на підприємстві [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань оцінки фінансового стану в комплексі економічної безпеки підприємств різних галузей присвятили свої наукові праці В. Андрійчук, О. Барановський, О. Бородіна, І. Гришова, М. Дем'яненко, М. Камлик, Ю. Луценко, С. Навроцький, О. Непочатенко, М. Малік, С. Осадець, П. Саблук [1–15], Т. Шарова, О. Ширінська та ін.

Результати їх напрацювань стали фундаментальним та вагомим підґрунтям вирішення найактуальніших питань фінансової безпеки підприємств аграрного виробництва як чинника їх сталого розвитку. Проте в роботах даних авторів у рамках поставлених ними завдань розглядались питання економічної безпеки з деякими згадуваннями про фінансову складову безпеки підприємства. Але для прийняття рішень щодо виведення аграрної галузі України необхідно дослідження всебічної оцінки фінансової безпеки підприємств аграрної галузі на сучасному етапі розвитку економіко-правової держави та за умов трансформаційних процесів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зусиллями вказаних вчених створено науковий базис дослідження оцінки фінансової складової економічної безпеки аграрних підприємств. Втім, проблему не можна вважати остаточно вирішеною. Важливе значення у розв'язанні проблемних питань підвищення фінансово-економічної ефективності діяльності аграрних підприємств має формування дієвих організаційно-економічних механізмів, адекватних сучасним економічним умовам, зданих комплексно вирішити

проблеми забезпечення фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств. Актуальність і недостатня вирішеність вказаних проблем зумовили вибір теми, мету, склад завдань і структуру дослідження.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану розвитку аграрних підприємств Черкаської області, аналізі фінансової безпеки аграрних підприємств Черкаської області та розгляді сутності понять «фінансовий стан», «економічна безпека».

Виклад основного матеріалу дослідження. 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 [6, с. 34]. Міру прибутковості функціонування підприємства найточніше визначають показники рентабельності. На підставі цього показника фінансової діяльності на основі даних рис. 1 можемо свідчити про нестабільний рівень рентабельності галузі. Протягом усього досліджуваного періоду рівень рентабельності не перевищував 27,1 коп. прибутку на 1 грн. витрат.

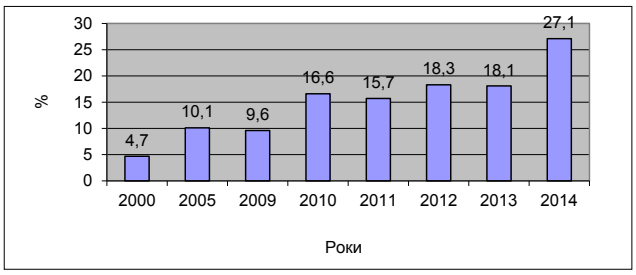


Рис. 1. Динаміка рентабельності аграрного господарства в Черкаській області

В період з 2000 по 2014 р. максимальна рентабельність – 27,1% – спостерігалася у 2014 р. (на 49% більше, ніж в 2013 р.). У 2013 р. рівень загальної рентабельності зменшився на 1,1% в порівнянні з 2012 р. Порівнюючи з 2000 і 2005 рр., рентабельність аграрного господарства в останньому досліджуваному році зросла, відповідно, на 82,7% і 62,7%. Варто зазначити, що на рентабельність, поряд і з вище перерахованими факторами, значно вплинула й висока собівартість виробництва продукції в усіх галузях аграрного господарства.

Оцінка динаміки ефективності виробництва продукції аграрного сектора в Черкаській області за 1990–2014 рр. на основі аналізу рентабельності, наведеного в таблиці 1, підтверджує загальне погіршення економічної діяльності галузі аграрного господарства в довгостроковому періоді. У 2014 р. в аграрному секторі економіки регіону, якщо порівняти його стан з умовно стабільним 1990 р., ситуація щодо ефективності виробництва погіршилася за всіма видами сільськогосподарської продукції, крім цукрових буряків, що пояснюється значними технологічними удосконаленнями.

Підвищення ринкових цін на продукцію рослинництва і тваринництва за цей період помірно відстало від темпів росту цін на витратні елементи сучасних складових технологій виробництва продукції. В 2014 р., порівняно з 2013 р. ситуація в рослинництві погіршилася за всіма видами продукції, крім цукрових буряків та зернових, де приріст рентабельності за рік дорівнював 7,1; 57,4% відповідно. Рентабельність за всіма видами продукції тваринництва за досліджуваний період коливалася, залишаючись негативною, при цьому збитковість спостерігалася вже протягом значного періоду. Лише по виробництву молока та яєць спостерігаються позитивні коливання, які не вказують на поліпшення стану галузей, швидше на ринкове цінове зростання через нестабільність і дефіцит товару, що забезпечує деяке збільшення рентабельності продукції. Тобто у тваринництві Черкаської області ситуація на 2014 р. може характеризуватись,

Таблиця 1

Динаміка рентабельності основних видів сільськогосподарської продукції у Черкаській області за роками, %

Вид продукції	1990	1995	2000	2013	2014	2014 +,- до	
						1990	2013
Зерно	329,8	125,6	92,3	22,3	29,4	-300,4	+7,1
Насіння соняшнику	306,6	146,8	58,0	69,2	56,0	-250,6	-13,2
Цукрові буряки (фабричні)	31,1	10,2	-15,2	20,2	77,6	+46,5	+57,4
Овочі відкритого ґрунту	62,8	42,0	6,5	-7,4	-20,6	-83,4	-13,2
Картопля	40,9	98,5	0,0	14,4	11,9	-29,0	-2,5
Молоко	21,9	-25,6	0,5	17,0	20,4	-1,5	+3,4
М'ясо:							
великої рогатої худоби	16,9	-7,6	-35,2	-25,2	-16,5	-33,4	+8,7
свиней	15,2	-14,2	-47,8	-10,2	-7,5	-22,7	+2,7
овець	-6,8	-33,3	-37,8	-40,1	-49,3	-42,5	-9,2
птиці	14,1	15,1	-36,0	-8,2	-12,2	-26,3	-4,0
Яйця	33,7	30,9	13,9	4,3	27,3	-6,4	23,0

Джерело: за результатами власних досліджень на основі аналізу статистичних даних

як стабільно збиткова. Якщо оцінювати загальний стан рентабельності за всіма видами продукції за 1990–2014 рр., то він свідчить про поступове погіршення стану аграрного господарства, на який вплинули нестабільність цін, висока вартість аграрної техніки, паливно-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, отрутохімікатів тощо, які використовуються для забезпечення технологічних процесів у виробництві. За цей період зміна ефективності також була спричинена зменшенням державної підтримки, збільшенням обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, особливо тваринницької, особистими селянськими господарствами.

Щодо більш детальної оцінки динаміки рентабельності у функціонуванні аграрних підприємств окремих районів Черкаської області, аналізуючи дані таблиці 2, зазначимо, що загальна ефективність діяльності аграрних формувань в Черкаській області на кінець досліджуваного періоду дещо підвищилась і в цілому аграрне виробництво Черкаської області у 2014 р. є рентабельним.

В порівнянні з 1990 р. загальна рентабельність зменшилася на 27,7%. Аналіз даних свідчить, що в 2014 р. по області рентабельність становила 27,1%, тобто ефективність виробництва на кінець періоду в аграрних підприємствах така, як і загальна рентабельність області в цілому – 27,1%. Отже, діяльність аграрних підприємств у порівнянні з діяльністю господарств населення однаково ефективна.

Оцінюючи рентабельність аграрних підприємств по окремих районах, має місце коливання на кінець періоду (2014 р.) в значному діапазоні – від 1,2% у Чорнобаївському районі до 58,1% в Шполянському, що вказує в першу чергу на неоднорідність ринків збуту продукції аграрного сектора, нестабільність цін і нерівні умови продажу сільськогосподарської продукції. У 2014 р. у порівнянні з 2013 р. Канівський район збільшив свою прибутковість і рентабельність, відповідно, в 68 разів, зате Чорнобаївський район був нерентабельним.

Незважаючи на зниження ролі держави в аграрному виробництві, для підвищення загального рівня ефективності виробничо-фінансової діяльності всіх організаційно-правових форм підприємств в Черкаській області існує система підтримки аграрного виробництва, спрямована на розв'язання проблем організаційного, економічного, фінансового, технологічного характеру.

Визначаючи місце аграрного господарства в загальному виробництві Черкаської області, зазначимо, що за період 2009–2014 рр. значущість аграрного сектора в регіональній економіці значно зросла.

Аналіз даних таблиці 3 свідчить про загальну позитивну тенденцію щодо формування фінансових результатів аграрного господарства, тоді як інші галузі характеризуються значною нестабільністю в отриманні прибутків.

На кінець періоду – у 2014 р. – загальний фінансовий результат економічної діяль-

Таблиця 2

Динаміка рівня рентабельності аграрних підприємств по районах Черкаської області за роками, %

Райони	1990	2000	2010	2012	2013	2014	Рентабельність 2014 (+,-)		
							1990	2012	2013
Черкаська область	37,5	27,0	16,6	18,3	18,1	27,1	-10,4	+8,8	+9,0
Городищенський	30,0	32,5	24,9	7,3	6,2	20,4	-9,6	+13,1	+14,2
Драбівський	33,4	35,6	29,8	23,7	19,8	33,9	+0,5	+10,2	+14,1
Жашківський	33,9	25,7	–4,8	1,0	0,3	20,5	-13,4	+19,5	+20,2
Звенигородський	39,6	45,3	13,7	31,1	17,8	22,9	-16,7	-8,2	+5,1
Золотоніський	36,1	4,1	18,5	12,5	8,1	13,8	-22,3	+1,3	+5,7
Кам'янський	35,3	30,4	37,9	10,1	26,7	53,3	+18	+43,2	+26,6
Канівський	26,6	18,5	–6,5	15,3	5,5	38,1	+11,5	+22,8	+32,6
Катеринопільський	29,7	11,0	16,0	2,9	30,6	38,6	+8,9	+35,7	+8,0
Корсунь-Шевченківський	35,8	47,8	47,0	42,5	37,6	45,8	+10,0	+3,3	+8,2
Лисянський	27,9	21,4	18,5	6,6	6,9	27,6	-0,3	+21,0	+20,7
Маньківський	31,8	36,8	–4,8	23,5	37,7	36,8	+5,0	+13,3	-0,9
Монастирищенський	34,7	30,9	3,0	16,3	32,7	36,9	+2,2	+20,6	+4,2
Смілянський	39,1	40,6	19,8	7,7	15,1	18,8	-20,3	+11,1	+3,7
Тальнівський	40,6	41,9	9,6	17,4	26,1	31,5	-9,1	+14,1	+5,4
Уманський	39,6	22,8	9,6	15,1	27,8	29,1	-10,5	+14,0	+1,3
Христинівський	46,3	33,9	10,7	11,9	25,4	15,4	-30,9	+3,5	-10,0
Черкаський	40,8	16,1	10,7	1,0	9,9	18,1	-22,7	+17,1	+8,2
Чорнобаївський	34,6	10,4	–21	36,3	–9,1	–1,2	-35,8	-37,5	+7,9
Чигиринський	63,7	22,5	25,9	19,5	15,2	16,7	-47	-2,8	+1,5
Шполянський	35,0	42,2	24,2	49,2	70,3	58,1	+23,1	+8,9	-12,2

Джерело: за результатами власних досліджень на основі аналізу статистичних даних

ності господарських суб'єктів області складає 1788,5 млн. грн., а аграрного господарства – 1583,8 млн. грн. В 2012 і в 2013 рр. фінансовий результат аграрного господарства перевищив результат області, відповідно, у 8,5 та 1,5 рази. Отже, ця галузь стає якщо не фінансово стабільною (адже, як зазначалося, прибутковість коливається в значному діапазоні), то економічно привабливою для інвестування та господарської діяльності.

На підставі позитивних фінансових результатів зазначимо, що у 2014 р. прибуток аграрних підприємств став головним джерелом нарощування капіталу, виплат дивідендів акціонерам (пайовикам), поповнення власного і додаткового капіталу тощо. Разом з тим прибуток, будучи інструментом управління діяльністю підприємства, забезпечує використання більш прогресивних технологічних, економічних та управлінських фінансових рішень, направлених на підвищення ефективності оцінної, розподільчої, стимулювальної функцій прибутку. Відповідно, є можливість охарактеризувати аграрний сектор економіки як привабливий для економічної діяльності і забезпечити дієву систему розподілу прибутків між власниками виробничих ресурсів аграрного господарства (в тому числі і власниками земельних паїв), стимулювати подальший розвиток галузі на основі передових та інтенсивних технологій із залученням інвестицій.

Одночасно з беззаперечними позитивними сторонами аграрного господарства, вираженими в отриманні фінансових результатів від господарської діяльності в вигляді прибутку, можемо вказати і на поступове погіршення фінансового стану галузі на кінець досліджуваного періоду. Позитивний фінансовий результат діяльності підприємства характеризується не лише сумою отриманого прибутку, а й показником рівня рентабельності. Фінансова результативність, виражена у величині прибутку, рівні рентабельності, залежить від обсягу всіх видів діяльності суб'єктів аграрного господарства: операційної, інвестиційної та фінансової. Ці показники характеризують результати всіх напрямків господарювання.

Нами проведено групування аграрних підприємств Черкаської області за рівнем

Таблиця 3

Динаміка фінансових результатів Черкаської області, тис. грн.

Показник	2009	2012	2013	2014	2014 в % до		
					2009	2012	2013
Всього по області	687381,8	144342,8	1191828,9	1788526,6	260,2	1239,1	150,1
У т. ч. аграрне господарство, мисливство, лісове господарство	283843,1	1222651,1	1760045,8	1583789,2	558,0	129,5	90,0

Джерело: за результатами власних досліджень на основі аналізу статистичних даних

Таблиця 4

Групування аграрних підприємств Черкаської області за рівнем рентабельності в середньому за 2010–2014 рр.

Показники	Збиткові	До 15,0	15,1-30,0	30,1-45,0	Більше 45,1	Всього
Середній рівень рентабельності, %	-11,3	6,4	18,2	35,3	46,4	19,2
Кількість господарств в групі	75	301	283	96	62	817
У відсотках до обстежених	9,2	36,8	37,6	11,8	7,6	100
Чистий прибуток (збиток) на 1 га с.- г. угідь, грн.	-710,3	232,5	918,4	3217,6	5199,0	1532,6
Розмір матеріальних витрат на 1 га с.- г. угідь, грн.	4319,8	3965,3	3613,9	2618,4	2193,5	3778,3
Питома вага оплати праці до витрат виробництва, %	7,2	7,9	7,7	11,2	15,4	8,7
Рівень забезпеченості власними оборотними активами, %	-18,2	20,2	30,2	44,6	52,3	31,5
Короткострокові кредити банку в розрахунку на 1 га с.-г. угідь	102,1	912,3	5411,5	8502,3	7360,4	7154,3
Питома вага кредиту в покритті оборотних активів, %	7,2	13,2	15,1	18,2	14,3	12,3
Дебіторська заборгованість на один га с.- г. угідь, грн.	2602,8	3099,5	7613,5	8912,5	2436,6	4615,9
Кредиторська заборгованість на один га с.- г. угідь, грн.	5138,9	3822,6	4095,1	4376,0	2820,4	3961,2
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	109	83	108	131	62	112
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	352	294	112	82	79	286

Джерело: за результатами власних досліджень на основі аналізу статистичних даних

рентабельності в середньому за 2010–2014 рр. (табл. 4). Із обстежених 817 аграрних підприємств області питома вага збиткових складає 9,2% із середнім рівнем збитковості 11,3%. По цій групі чистий збиток в розрахунку на 1 га с.-г. угідь складає 710,3 грн., розмір матеріальних витрат в розрахунку на 1 га с.-г. угідь – 4319, 8 грн., питома вага оплати праці у витратах виробництва – 7,2%.

Характерною ознакою цих підприємств є те, що для покриття тимчасового розриву між надходженням виручки від реалізації і покриттям витрат залучались кредити банку, які складали 102,1 грн. в розрахунку на 1 га с.-г. угідь. По цій групі найвищий рівень кредиторської заборгованості, період її погашення якої складає 352 дні. Аграрні підприємства з рівнем рентабельності понад 45,1% складають 7,6% від загальної кількості обстежених підприємств. По цій групі чистий прибуток в розрахунку на 1 га с.-г. угідь складає 5199,0 грн., що у 3,4 рази більше по обстежених підприємствах області. Ця група підприємств більшою мірою внаслідок наявності забезпечення кредиту використовувала банківські запозичення, питома вага яких в покритті оборотних активів складає 14,3%, або на 7,1 відсоткових пункти більше, порівняно зі збитковими підприємствами.

В результаті постійного зростання цін на матеріально-технічні ресурси, зміни собівартості та цін реалізації сільськогосподарської продукції неминуче змінюються і кінцеві фінансові результати аграрного виробництва.

За ринкових умов при формуванні фінансових результатів підприємства зростає значення науково обґрунтованого розмежування витрат, що включаються в собівартість продукції (робіт, послуг), які ведуть до зменшення балансового прибутку.

Економічна сутність собівартості полягає в тому, що вона акумулює в грошовій формі всі витрати конкретного підприємства, відшкодування яких потрібне для здійснення процесу виробництва в незмінному масштабі.

Підхід до собівартості як до категорії, що характеризує процес простого відтворення, дає відповідь на питання про те, які елементи слід включати в собівартість продукції, а які відшкодовувати за рахунок інших джерел. У собівартість повинні включатися всі фактичні витрати підприємства, відшкодування яких в конкретних економічних умовах потрібне йому для здійснення простого відтворення, і не повинні включатися витрати підприємства, які за своєю сутністю відносяться до розширеного відтворення або є додатковим продуктом для суспільства. Такі витрати, як відрахування до соціальних фондів, є елементом чистого доходу, тому вони повинні зберегти свою глибинну сутність і відшкодовуватися за рахунок прибутку, а не включатися в собівартість продукції підприємства.

У групі внутрішніх факторів розрізняють: основні фактори, що визначають результат роботи; фактори, пов'язані з порушенням господарської дисципліни підприємством; фактори, які залежать від вибору підприємством варіантів ведення обліку.

Висновки. Основними факторами, що визначають кінцеві фінансові результати аграрного виробництва, є: урожайність сільськогосподарських культур і продуктивність тварин; рівень собівартості продукції; диференціація цін реалізації сільськогосподарської продукції згідно з її якістю і використаних каналів збуту; питома вага в загальному об'ємі реалізації прибуткової і збиткової продукції. Забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств Черкаської області припускає аналіз і оцінку існуючих погроз з кожної з функціональних складових і розроблення на їх основі системи протидіючих заходів. Результати аналізу й оцінки рівнів складових економічної безпеки повинні бути покладені в основу розроблення комплексу заходів, спрямованих на протидію погрозам і підвищення рівня економічної безпеки підприємств аграрної галузі і, відповідно, розширення його адаптаційних можливостей до змін умов господарської діяльності, створення умов стабільного функціонування і розвитку. Аграрне виробництво потребує великої підтримки з боку держави у вигляді відповідних державних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник] / В.Г. Андрійчук ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Бородіна О.О. Оцінка економічної безпеки підприємства / О.О. Бородіна // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць : в 3-х т, Т. 1. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 183. – С. 33–41.
3. Гришова І.Ю. Економічна сутність фінансових ризиків у підприємстві / І.Ю. Гришова // Економіка АПК. – 2005. – № 7(129). – С. 83–86.
4. Гришова І.Ю. Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2015. – № 2. – С. 15–21.
5. Дем'яненко М.Я. Проблемні питання державної політики фінансової підтримки сільського господарства / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 67–72.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
7. Когденко В.Г. Краткосрочная и долгосрочная финансовая политика / [В.Г. Когденко, М.В. Мельник, И.Л. Быковников]. – М. : Юнити-Дана. – 2013. – С. 471.
8. Малік М.Й. Конкурентоспроможність аграрних підприємств: методологія і механізми : [монографія] / М.Й. Малік, О.А. Нужна. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 270 с.

9. Навроцький С.А. Соціально-економічні аспекти страхування АПК / С.А. Навроцький. – Суми : Довкілля, 2004. – 316 с.
10. Непочатенко О.О. Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств : [монографія] / О.О. Непочатенко. – Умань, 2010.– 456 с.
11. Пельтек Л.В. Формування механізму державного регулювання зовнішньоекономічною діяльністю в регіоні / Л.В. Пельтек // Економіка та держава. – 2012. – № 4. – С. 83–86.
12. Подцерковний О.П. Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності в умовах глобалізації та фінансової кризи / О.П. Подцерковний // Митна справа. – 2012. – № 2. – С. 75–80.
13. Саблук П.Т. Лузан Ю.Я. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні / П.Т. Саблук, Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2014. – № 5. – С. 3–17.
14. Шашло Н.В. Формування експортної стратегії підприємств АПК України // Вісник ХНТУСГ. – 2011. – № 71. – С. 412–423.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1992. – 455 с.

УДК 338.001.36

М'ячин В.Г.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ

ASSESSMENT OF MARKETING COMPONENT OF INNOVATIVE MACHINE-BUILDING ENTERPRISE POTENTIAL BY FUZZY LOGIC

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано питання розрахунку значень маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств. Показники для оцінки маркетингової складової вибрано за допомогою методу аналізу ієрархій (МАІ). Для оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу використано апарат нечіткої логіки.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, інноваційний розвиток, потенціал, маркетингова складова, нечітка логіка.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы вопросы расчёта значений маркетинговой составляющей инновационного потенциала машиностроительных предприятий. Показатели для оценки маркетинговой составляющей выбраны с помощью метода анализа иерархий (МАИ). Для оценки маркетинговой составляющей инновационного потенциала использован аппарат нечёткой логики.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, инновационное развитие, потенциал, маркетинговая составляющая, нечёткая логика.

ANNOTATION

The article analyzed the question of calculating the values of the marketing component of the innovative capacity of machine-building enterprises. Indicators for assessing marketing component is selected by using the analytic hierarchy process (AHP). To assess the marketing component of innovative potential uses fuzzy logic.

Keywords: machine-building enterprise, innovation development, potential marketing component, fuzzy logic.

Постановка проблеми. Сучасний стан ефективного виробництва та розвитку держав залежить від рівня використання та впровадження інновацій. Останніми роками інноваційна діяльність в Україні погіршилась через нестабільність економічного розвитку, відсутність фінансування, особливо з боку держави, та інвестицій, неузгодженість існуючого законодавства та обмежене впровадження загальнодержавних програм, спрямованих на інноваційний розвиток підприємств.

У сучасних економічних умовах функціонування та подальший розвиток машинобудівних підприємств безпосередньо залежать від їх інноваційної активності. У даних умовах особливого значення набуває оцінка інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств.

Для оцінки інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств найбільш прийнятним буде такий метод, який дозволить ліквідувати недостатність даних, що використовуються при оцінці потенціалу, і ймовірність помилок експертів, які виробляють оцінки. Саме тому нечітко-множинний підхід найбільш прийнятний в цій ситуації, дозволяючи експертам мислити категоріями, співвіднесеними з конкретними числовими інтервалами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства присвячена значна кількість наукових розробок ведучих вітчизняних за закордонних економістів, зокрема: А. Аганбегяна, І. Ансоффа, Ю. Берлинера, Л. Бляхмана, А. Бородіна, Н. Брюховецької, М. Вірила, Л. Водачека, В. Геєця, С. Глаз'єва, А. Градова, П. Друкера, Б. Лісіна, І. Кокуріна, С. Кочеткова, Р. Кристинсена, Б. Мільнера, К. Опенлендера, В. Павлової, О. Паршиної, Б. Твісса, Г. Трушина, П. Уайта, Р. Фатхутдінова, С. Хеймана, А. Чандлера, В. Чуділіної, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати наведених досліджень свідчать про неоднозначні думки багатьох дослідників щодо визначення такого складного комплексного поняття, як інноваційний потенціал підприємства, та виокремлення його основних складових. Багато аспектів цієї проблеми залишаються нерозв'язаними, конкретні положення мають суперечливий або дискусійний характер. Особливої уваги, на наш погляд, потребує питання дослідження окремих складових інноваційного потенціалу підприємства, зокрема, його маркетингової складової.

Мета статті полягає у визначенні основних показників, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, наданні їм кількісної ваги за допомогою методу аналізу ієрархій (МАІ) та розрахунку за допомогою апарату нечіткої логіки комплексного показника, що характеризує маркетингову складову інноваційного потенціалу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. З урахуванням методологічних положень зі статистики інноваційної діяльності, затвердженої Наказом № 3 Державної служби статистики України від 10.01.2013 р., можливо прийти до висновку, що до маркетингових інновацій відносяться впровадження нового методу маркетингу, що включають значні зміни дизайну або

Таблиця 1

Шкала відносної важливості методу аналізу ієрархій Т. Сааті [8]

Бал	Визначення	Характеристика
1	Рівна важливість	Рівний вклад двох елементів у загальну оцінку
3	Помірна перевага	Легка перевага одного елемента над іншим
5	Суттєва перевага	Відчутна перевага одного елемента над іншим
7	Значна перевага	Практично значна перевага одного елемента над іншим
9	Дуже велика перевага	Очевидна перевага – домінування одного елемента над іншим
2,4,6,8	Проміжні значення	Застосовуються в перехідних випадках
1/k	Значення симетричних елементів	k = 0, 1, ..., 9

Таблиця 2

Значення випадкового індексу відповідності за Т. Сааті [7]

n	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
RI	0,00	0,00	0,58	0,90	1,12	1,24	1,32	1,41	1,46	1,49

упакування продукту, його розміщенні (освоєнні нових шляхів реалізації), у просуванні на ринок, відкритті нових ринків або завоюванні нових позицій для продукції підприємства на ринку з метою збільшення обсягу продажу, призначенні ціни продажу, що спрямована на більше задоволення потреб споживача [1].

Механізм забезпечення оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств являє собою певний алгоритм, що включає процедури формування інформаційної бази, збору, обробки та використання інформації щодо діяльності машинобудівних підприємств у цій сфері. І якщо відбір самих показників, необхідних для оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, представлений у численних роботах [2–7], то визначенню пріоритетності означених показників шляхом надання їм вагових коефіцієнтів не приділяється належної уваги.

Для визначення вагових коефіцієнтів показників, які використовуються при оцінці маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємств, ми використовували *метод аналізу ієрархій* (*MAI*), відомий також як *AHP* (*Analytical Hierarchy Process*) [8].

Алгоритм методу *AHP* (*MAI*) детально викладений в роботі Т. Сааті [8] та його послідовників [9] і включає наступні основні етапи:

1) визначення проблеми (у нашому випадку це надання кількісної оцінки показникам, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства);

2) структурування проблеми за ієрархією щодо визначення мети (оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу);

3) побудову матриці парних порівнянь та надання оцінок кожному елементу матриць згідно зі шкалою відносної важливості;

4) розрахунок локального вектору пріоритетів;

5) перевірку узгодженості матриці парних порівнянь;

6) розрахунок ваги кожного показника.

Шкала, що використовується для узгодження думок експертів шляхом парних порівнянь, представлена у таблиці 1. Парні порівняння проводяться для всіх елементів, що розглядаються.

Відношення узгодженості (CR) використовується для перевірки узгодженості матриці.

$$CR = \frac{CI}{RI}, \quad (1)$$

де CI – індекс узгодженості;

RI – індекс вірогідної узгодженості переваг.

Розрахунок CI відбувається за формулою

$$CI = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1}, \quad (2)$$

де n – порядок матриці попарних порівнянь;

λmax – максимальне значення власного вектору матриці.

Індекс вірогідної узгодженості переваг ***RI*** (*Random Index*) вибираємо з таблиці 2.

Показники, що характеризують маркетингову складової інноваційного потенціалу

Таблиця 3

Показники, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

Основні маркетингові показники	
M1	Рівень конкурентоспроможності продукції на ринку
M2	Питома вага продукції підприємства, що є новою для підприємства
M3	Питома вага продукції підприємства, що є новою для ринка
M4	Кількість потенційних сфер впровадження інноваційних рішень
M5	Рівень маркетингового попиту на інноваційні рішення
M6	Рівень задоволення вигодонабувачів
M7	Рівень доступу підприємства до купівлі/продажу патенту (ліцензії, ноу-хау)
M8	Маркетингова позиція інноваційної продукції на ринку
M9	Темп, з яким аналогічні або подібні рішення впроваджуються на рівні країни

підприємства, визначалися методом парних порівнянь експертами – фахівцями у галузі машинобудування з урахуванням аналізу інформаційних джерел щодо розвитку машинобудівної галузі [2–7] (табл. 3).

Матриця парних порівнянь для основних показників, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу підприємства, представлена в таблиці 4. Значення вектору локальних пріоритетів вказує на домінування у векторі маркетингових та економічних критеріїв.

Матриця парних порівнянь для показників, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу, представлена в таблиці 4.

З таблиці 4 видно, що серед маркетингових показників найбільшу питому вагу мають показники «Рівень конкурентоспроможності продукції на ринку» (М1) вагою 0,237, «Питома вага продукції підприємства, що є новою для ринку» (М3) вагою 0,215 та «Питома вага продукції підприємства, що є новою для підприємства» (М2) вагою 0,171. Саме ці три перших за вагою показника ми будемо використовувати для подальших розрахунків.

Для розрахунку значень показників, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу, використовуємо дані статистичної звітності та опитування експертів (табл. 5). Так, для розрахунку питомої ваги реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку підприємства, та питомої ваги реалізованої інноваційної продукції, що є новою для даного підприємства, використовуємо п. 2.2 («Обсяг реалізованої інноваційної продукції») форми статистичного спостереження №1-інновація. Для визначення конкурентоспроможності продукції використовуємо результати опитування експертів.

Як можна побачити з таблиці 5, у розробленій методиці оцінки складових інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства має місце ситуація, коли різні показники мають різну розмірність (одиниці виміру) або використовуються безрозмірні величини (коефіцієнти), бали. Якби ці показники використовувалися відносно самостійно і відособлено, тоді їх можна було б застосовувати для розрахунків в такому вигляді. Проте в даному випадку при інтеграції цих показників це неможливо. У кла-

Таблиця 4

Матриця парних порівнянь для показників, що характеризують маркетингову складову інноваційного потенціалу

	М1	**М2**	**М3**	**М4**	**М5**	**М6**	**М7**	**М8**	**М9**	**Компоненти власного вектору локальних пріоритетів**	**Вектор локальних пріоритетів**
М1	1	2	3	2	4	5	3	5	3	2,806	**0,237**
М2	1/2	1	1/2	2	5	3	3	5	5	2,021	**0,171**
М3	1/3	2	1	2	4	4	5	7	6	2,545	**0,215**
М4	S	1/2	1/2	1	3	4	3	5	7	1,754	**0,148**
М5	1/4	1/5	1/4	1/3	1	2	3	2	3	0,810	**0,068**
М6	1/5	1/3	1/4	1/4	1/2	1	2	2	1	0,587	**0,050**
М7	1/3	1/3	1/5	1/3	1/3	1/2	1	1	1/3	0,421	**0,036**
М8	1/5	1/5	1/7	1/5	1/2	1/2	1	1	2	0,436	**0,037**
М9	1/3	1/5	1,6	1/7	1/3	1	3	1/2	1	0,452	**0,038**
Індекс узгодженості ***CI* = 0,104**											
Індекс вірогідної узгодженості переваг ***RI* = 1,46**											
Відношення узгодженості ***CR* = 0,071 < 0,1**											

Таблиця 5

Порядок розрахунку показників для оцінки маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства

Показник	**Розрахунок показника**
Конкурентоспроможність інноваційної продукції	Оцінюється експертами в балах від 0 (min) до 1 (max)
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою, для ринку підприємства	$BP_p = \frac{РПР_{інновац.}}{РП_{інновац.}}$, (1) де $РПР_{інновац.}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємства, що є новою для ринку, грн.; $РП_{іннов.}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції, грн.
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для даного підприємства	$BP_п = \frac{РПП_{інновац.}}{РП_{інновац.}}$, (1) де $РПП_{інновац}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції, що є новою для даного підприємства, грн.; $РП_{іннов.}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції, грн.

сичному випадку при необхідності розрахунку інтегрального показника вирішити проблему розмірності дозволяє нормалізація критеріїв. Але використання в розрахунках інструменту нечіткої логіки дозоляє враховувати не тільки різноманітні розмірності величин, а також різні види змінних – цифрові змінні поряд з лінгвістичними змінними, що значно спрощує розрахунки шляхом усунення процедури нормалізації показників та робить пропонований метод дуже гнучким [10; 11].

Інтегрований показник «Значення маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства» розглядається нами як сукупність показників «Конкурентоспроможність інноваційної продукції», «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для ринку» та «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для підприємства».

Показник «Конкурентоспроможність інноваційної продукції» оцінено за шкалою 0..1: 0...0,4 бали – низька конкурентоспроможність (Н); 0,4...0,75 балів – середня конкурентоспроможність (С); 0,75...1,0 балів – висока конкурентоспроможність (В).

Критерій «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для ринку» оцінено у частках від одиниці: 0...0,4 – низьке значення (Н); 0,4...0,7 – середнє значення (С); 0,7...1,0 – високе значення (В).

Критерій «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для підприємства» також оцінено у частках від одиниці: 0...0,4 – низьке значення (Н); 0,4...0,8 – середнє значення (С); 0,8...1,0 – високе значення (В).

Важливим питанням для реалізації запропонованої моделі став вибір функції приналежності. Було використано функції приналежності, що складаються із прямолінійних ділянок – вони мають форму трикутників та трапецій.

Для розрахунків введемо такі вихідні дані: X_1 – перша вхідна змінна «Конкурентоспроможність інноваційної продукції». Її терм-множину, тобто множину значень, позначимо як T_1 = {«низька» (Н1), «середня» (С1), «висока» (В1)} або в символічному вигляді Т1 = $\{X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3}\}$ з функціями приналежності термів (рис. 1);

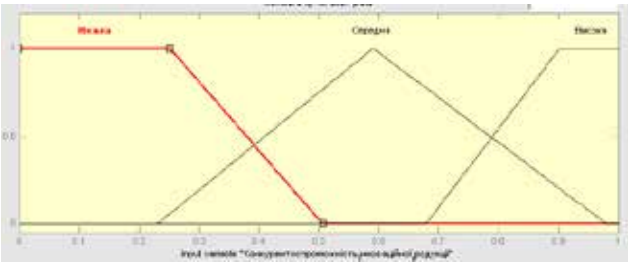


Рис. 1. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «Конкурентоспроможність інноваційної продукції»

X_2 – друга вхідна змінна «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для ринку». Як її терм-множина буде використовуватися множина T_2 = {«низька» (Н2), «середня» (С2), «висока» (В2)} = $\{X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3}\}$ з функціями приналежності термів (рис. 2);

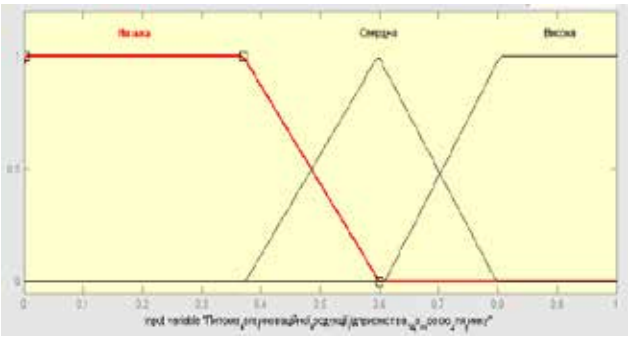


Рис. 2. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для ринку»

X_3 – третя вхідна змінна «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для підприємства». Як її терм-множина буде використовуватися аналогічна множина T_3 = {«низька» (Н3), «середня» (С3), «висока» (3)} = $\{X_{3,1}, X_{3,2}, X_{3,3}\}$ з функціями приналежності термів (рис. 3). Для вхідних змінних X_1 та X_2, X_3 використано подібні до трикутника та трапецій функції приналежності;

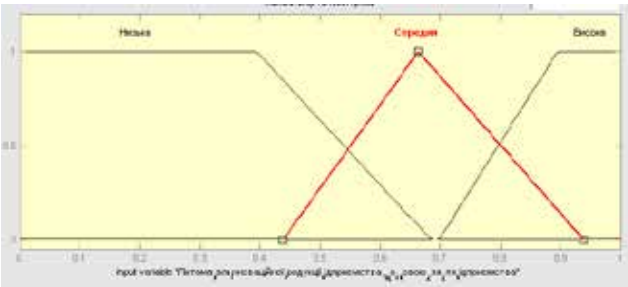


Рис. 3. Графік функції приналежності для вхідної лінгвістичної змінної «Питома вага інноваційної продукції підприємства, що є новою для підприємства»

Y – «Значення маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства» є вихідною змінною. Як терм-множина вихідної змінної буде використовуватися множина Т4 = {«ДН (дуже низьке)», «Н (низьке)», «С (середнє)», «В (високе)», «ДВ (дуже високе)»} або в символічному вигляді Т4 = {Y1, Y2, Y3, Y4, Y5} (рис. 4).

Наступним етапом побудови нечіткої моделі є побудова бази правил. База правил містить логічні правила, які задають відповідне місце в системі причинно-наслідкових відношень між нечіткими значеннями її вхідних та вихідних величин. У нашому розрахунку маємо сім таких правил (табл. 6).

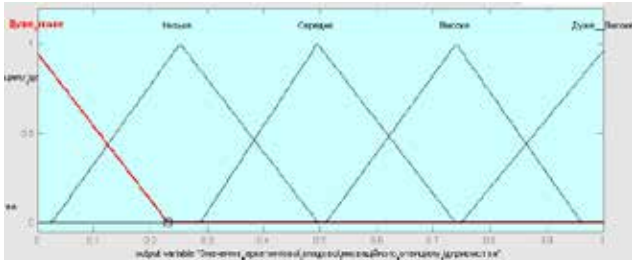


Рис. 4. Графіки функцій приналежності для термів вихідної лінгвістичної змінної «Значення маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства»

Таблиця 6

Логічні правила для трьох вхідних змінних та однієї вихідної змінної

Вхідна змінна X1	Вхідна змінна X2	Вхідна змінна X3	Вихідне значення
Н1	Н2	Н3	ДН
С1	Н2	Н3	Н
Н!	Н1	С3	Н
С1	С2	С3	С
В1	В2	С3	В
В1	С2	В3	В
В1	В2	В3	ДВ

Нечітке моделювання в середовищі *MATLAB* здійснювалося з використанням пакета розширення *Fuzzy Logic Toolbox* [12].

Оцінку показника «Значення маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства» за нечітким висновком Мамдані за допомогою агрегування нечітких правил при двох вхідних змінних X_1, X_2 та X_3 наведено на рис. 5 (логічний добуток (оператор *min*), агрегування імплікацій, що стосуються правил, проводиться з використанням логічної суми (оператор *max*)).

Результати побудови експертної системи представлені на рис. 5.

Як можна побачити з рис. 5, усі три показники, від яких в запропонованій моделі залежить рівень вихідної величини, позитивно впливають на рівень маркетингової складової інноваційного потенціалу.

У таблиці 7 представлена оцінка маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, що входять до науково-виробничої фірми «Дніпротехсервіс», за одиничними та інтегральними показниками у 2009–2013 рр.

Як можна бачити з таблиці 7, для чотирьох з п'яти досліджуваних машинобудівних підприємств величина маркетингової складової інноваційного потенціалу зростає: для машинобудівного підприємства з умовною назвою *МБП-1* вона зростає з 0,677 до 0,731, або на 8,0%, для *МБП-3* вона збільшується з 0,683 до 0,736, або на 7,8%, для *МБП-4* вона збільшується з 0,692 до 0,736, або на 6,3%, для *МБП-2* відбувається незначне зростання з 0,692 до 0,719, або на 3,9%.

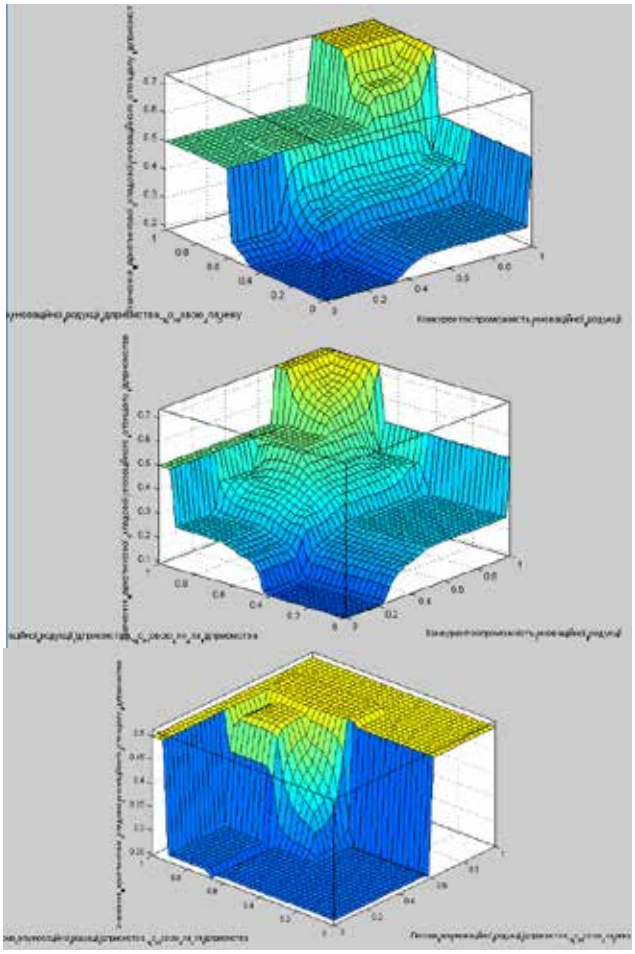


Рис. 5. Залежність показника «Значення маркетингової складової інноваційного потенціалу підприємства» від вхідних змінних

Лише для підприємства *МБП-5* величина маркетингової складової інноваційного потенціалу зменшується з 0,725 до 0,710, або на 2,1%. Потрібно відмітити, що величина маркетингової складової у 2013 р. для всіх досліджуваних підприємств достатньо висока і складає понад 0,7.

Висновки. Подальші дослідження будуть спрямовані на удосконалення нечіткої моделі, що використовувалася для розрахунку значень маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств, у бік врахування більшої кількості показників, що характеризують досліджувану категорію. Потребують належної оцінки інші складові інноваційного потенціалу – виробнича, фінансова, наукова, кадрова, інформаційна, організаційно-управлінська.

З дослідження окремих складових інноваційного потенціалу підприємства витікає необхідність визначити інтегральний показник інноваційного потенціалу, який би включав усі його складові. Ще більш амбітним завданням, на наш погляд, є розрахунок інноваційного потенціалу не окремого підприємства, а групи юридично об'єднаних підприємств.

Таблиця 7

Оцінка маркетингової складової інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств за одиничними та інтегральними показниками у 2009–2013 рр.

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Машинобудівне підприємство МБП-1					
Конкурентоспроможність інноваційної продукції (0…1)	0,671	0,723	0,678	0,751	0,735
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (0…1)	0,121	0,082	0,418	0,497	0,671
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства (0…1)	0,879	0,918	0,582	0,503	0,329
Маркетингова складова інноваційного потенціалу (0… 1)	**0,677**	**0,662**	**0,733**	**0,731**	**0,731**
Машинобудівне підприємство МБП-2					
Конкурентоспроможність інноваційної продукції (0…1)	0,734	0,688	0,788	0,715	0,712
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (0…1)	0,165	0,182	0,032	0,355	0,501
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства (0…1)	0,835	0,818	0,968	0,645	0,499
Маркетингова складова інноваційного потенціалу (0… 1)	**0,692**	**0,699**	**0,644**	**0,736**	**0,719**
Машинобудівне підприємство МБП-3					
Конкурентоспроможність інноваційної продукції (0…1)	0,454	0,478	0,561	0,567	0,598
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (0…1)	0,138	0,099	0,355	0,259	0,345
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства (0…1)	0,862	0,901	0,645	0,741	0,655
Маркетингова складова інноваційного потенціалу (0…1)	**0,683**	**0,668**	**0,736**	**0,726**	**0,736**
Машинобудівне підприємство МБП-4					
Конкурентоспроможність інноваційної продукції (0…1)	0,784	0,763	0,698	0,655	0,733
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (0…1)	0,164	0,136	0,326	0,284	0,345
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства (0…1)	0,836	0,864	0,674	0,716	0,655
Маркетингова складова інноваційного потенціалу (0…1)	**0,692**	**0,682**	**0,736**	**0,732**	**0,736**
Машинобудівне підприємство МБП-5					
Конкурентоспроможність інноваційної продукції (0…1)	0,534	0,651	0,498	0,517	0,654
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для ринку (0…1)	0,256	0,045	0,365	0,467	0,478
Питома вага реалізованої інноваційної продукції, що є новою для підприємства (0…1)	0,744	0,955	0,635	0,533	0,522
Маркетингова складова інноваційного потенціалу (0…1)	**0,725**	**0,649**	**0,731**	**0,712**	**0,710**

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності / Державна служба статистики України, 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf.
2. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування: концепції, рішення, стратегії : [монографія] / О.А. Паршина. – Д.: Національний гірничий університет, 2010. – 287 с.
3. Паршина О.А. Управління конкурентоспроможністю машинобудівної продукції : [монографія] / О.А. Паршина. – Дніпропетровськ : Національний гірничий університет, 2008. – 280 с.
4. Parshina E.A Synergetical approach to the management of product's competitiveness. // Scientific Reports on Recourse Issues 2010. – Freiberg: Technische Universität Bergakademie Freiberg, Germany, Volume 1, 2010. – P. 398–404.
5. Павлова В.А. Оценка инновационного потенциала машиностроительного предприятия методом нечётких множеств / [В.А. Павлова, В.Г. Мячин, А.Г. Жукова] // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму «Світова економіка XXI століття: цикли та кризи», 2013. – № 1(6). – С. 257–266.
6. М'ячин В.Г. Алгоритм побудови когнітивної карти формування інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 91–95.
7. М'ячин В.Г. Динамічне моделювання інноваційного потенці-

алу машинобудівного підприємства / В.Г. М'ячин // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Херсон : ХДУ. – 2014. – Вип. 9. – С. 96–99.
8. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
9. Mikhailov L. Evaluation of services using a fuzzy analytic hierarchy process / L. Mikhailov, P. Tsvetinov // Applied Soft Computing, 2004. – № 5. – P. 23–33.
10. Заде Л. Понятие лингвистической переменной и её применение к принятию приближеннях решений / Л. Заде. – М. : Мир, 1976. – 165 с.
11. Недосекин А.О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. д. э. н. : спец. 08/0013 / А.О. Недосекин. – 37 с.
12. Штовбà С.Д. Проектирование нечётких систем средствами MATLAB / С.Д. Штобà. – М. : Горячая линия – Телеком, 2007. – 288 с.

УДК 005.96:005.336-027.21

Навольська Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій
Тернопільського національного економічного університету

ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THEFACTORS OF INFLUENCEON THE FORMATION AND USE OF LABOR POTENTIAL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи щодо тлумачення сутності та формування структури трудового потенціалу підприємства, а також чинники впливу на формування і використання трудового потенціалу підприємства. Проведено аналіз факторів впливу на ефективність використання трудового потенціалу. Обґрунтовано напрямки підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства.

Ключові слова: трудовий потенціал, фактори, ресурс, ефективність, мотивація, заробітна плата, продуктивність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы относительно толкования сущности и формирования структуры трудового потенциала предприятия, а также факторы влияния на формирование и использование трудового потенциала предприятия. Проведен анализ факторов влияния на эффективность использования трудового потенциала. Обоснованы направления повышения эффективности использования трудового потенциала предприятия.

Ключевые слова: трудовой потенциал, факторы, ресурс, эффективность, мотивация, заработная плата, производительность.

ANNOTATION

Interpretation approaches of the nature and structure formation of labor potential of the enterprise were studied. The factors of influence on the formation and use of labor potential of the enterprise were studied. The analysis of the factors influencing the efficiency of labor potential.Grounded direction efficiency employment potential business.

Keywords: labor potential, factors, resource efficiency, motivation, wages, productivity.

Постановка проблеми. В ринковій економіці трудовий потенціал є основою ефективної діяльності та конкурентоспроможності підприємства на ринку. Тому дослідження ефективності використання трудового потенціалу підприємства має неабияке значення на сучасному етапі розвитку економічних відносин.

Варто зазначити, що сьогодні вітчизняні підприємства практично не займаються дослідженням станом трудового потенціалу, а особливо над процесами його формування та використання. Значне зменшення обсягів виробництва продукції, збільшення неплатежів, невиплати заробітної плати та її низький рівень значною мірою обумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їхнього морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, негативно впливає на рівень продуктивності праці і загалом на ефективність діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах у роботах вітчизняних вчених досліджуються різні аспекти трудового потенціалу підприємств. Зокрема, теоретичні аспекти формування й розвитку трудового потенціалу висвітлені в роботах таких вчених, як: Акулов М.Г., Беленкова М.І., Верхоглядова Н.І., Воронкова А.Е., Дробязко Л.В., Дулуб Л.М., Зайченко І.В., Кулинич Л.В., Уткіна Ю.М., Ровенська В.В.

Проблемами оцінки трудового потенціалу підприємства займалися такі науковці, як: Бачевський Б.Є., Докучаєв О., Дулесов А.Н., Зборовська О.М., Олексюк О.І., Плєтєнь Ю.І, Раєнкова О.О., Рєпіна І.М., Федонін О.С., Шарко А.І. та ін.

Дослідженням розвитку трудового потенціалу шляхом впливу мотиваційних факторів займались такі вчені, як: Галаз Л.В., Гончар О.І., Гринкевич С.С., Калина А.В., Петрович Й.М. та ін.

Розробкою різних шляхів підвищення ефективності управління трудовим потенціалом займалися Борісов Г.Є., Виготський Л.З., Дуда С.Т., Калінін А.В., Карнілова О.В., Мішковець Л.В., Череп А.В., Шевченко О.Л. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак на сьогодні залишаються недостатньо вирішенні теоретичні і практичні аспекти, що стосуються дослідження чинників впливу на формування і використання трудового потенціалу вітчизняних підприємств.

Мета статті полягає у розгляді теоретичних і практичних аспектів дослідження чинників впливу на формування та використання трудового потенціалу підприємств з метою обґрунтування напрямків підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці з різних позицій розкривають сутність поняття «трудовий потенціал», але доцільно виділити визначення, які пропонують Фролова Л.В., Ващенко Н.В., Данилюк А.: «...головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоздатна продукція», і Череп А.В., Зубрицька Я.О.: «...це наявні та перспективні можливості трудового колективу підприєм-

ства кількісно й якісно задовольняти потреби підприємства та реалізовувати його цілі найефективнішим чином за наявності відповідного ресурсного забезпечення» [1; 9], оскільки саме у цих визначеннях найбільш глибоко розкривається суть досліджуваної категорії та підкреслюється важливість інтелекту людини як головного ресурсу розвитку економіки у сучасному світі.

Основні підходи до визначення змісту поняття «трудовий потенціал» подані у таблиці 1.

Проаналізувавши різні теоретичні підходи щодо тлумачення поняття «трудовий потенціал», можна зазначити, що найбільш універсальним є трактування: трудовий потенціал підприємства – це інтегральний показник наявних та потенційних якісних і кількісних характеристик всіх працівників підприємства, що можуть ефективно спрямовуватись на досягнення поставлених цілей підприємства за умов постійного розвитку його інтелектуальної компоненти та відповідного ресурсного забезпечення [1].

Трудовий потенціал і механізм його формування характеризується кількісними і якісними факторами, тобто може розглядатись як соціально-економічна, так і обліково-статична категорія (рис. 1).

Рис. 1. Фактори формування трудового потенціалу підприємства [11]

Розглядаючи процес формування трудового потенціалу, багато вчених-економістів виділяють фактори, які впливають на його якісні та кількісні характеристики [10].

З метою систематизації поданих у науковій літературі різноманітних переліків факторів впливу на процес формування трудового потенціалу Дулуб Л.М. запропонував у своїй роботі поділити їх на декілька груп, відповідно до існуючих сфер суспільства, підкресливши при цьому вплив трансформаційних процесів у суспільстві на трудовий потенціал та його розвиток або деградацію.

Запропоновану ним систему факторів формування розвитку трудового потенціалу з позиції розподілу сфер суспільства представлено в таблиці 2.

Різноманітність підходів до тлумачення сутності трудового потенціалу, наявність різних його визначень свідчить про те, що трудовий потенціал підприємства є багатоаспектною категорією і має складну компонентну структуру.

В загальному вигляді структура трудового потенціалу складається із різних демографічних, соціальних, функціональних, професійних та інших характеристик груп працівників і відносин між ними, базується на мобільності та гнучкості, здатності до швидкої перебудови.

Бухалков М., Комаров Є. виділяють у складі трудового потенціалу економічний (як здатність приносити економічні результати), інноваційний (характеристика можливостей породжувати, розвивати і застосовувати нові ідеї, технології, продукти, принципи та ін.), етичний (характеристики

Таблиця 1

Дефініції поняття «трудовий потенціал» [1; 4; 6; 9]

Автор	Поняття
Борисов О.Б.	Трудовий потенціал – це існуючі сьогодні та передбачувані трудові можливості, які визначаються чисельністю, віковою структурою, професійними, кваліфікаційними та іншими характеристиками персоналу підприємства
Шаталова Н.І.	Трудовий потенціал – це міра існуючих ресурсів і можливостей, що безперервно формуються у процесі усього життя особистості, втілених у трудову поведінку та визначаючих його реальну продуктивність
Сарапука О.В.	Трудовий потенціал – узагальнена трудова дієздатність колективу підприємства, ресурсні можливості в сфері праці спискового складу підприємства, виходячи з його віку, фізичних можливостей, існуючих знань і професійно-кваліфікаційних навичок
Фролова Л.В., Ващенко Н.В., Данилюк А.	Трудовий потенціал – головний ресурс підприємства, оскільки завдяки людському інтелекту може створюватись нова, конкурентоздатна продукція
Янковська Л.А.	Трудовий потенціал підприємства можна визначити як можливості його працівників за певних умов забезпечити реалізацію цілей підприємства з найраціональнішими витратами всіх виробничих ресурсів: технічних, матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових
Линенко А.В., Шевченко О.Л.	Трудовий потенціал підприємства являє собою сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства

Таблиця 2

Фактори формування та розвитку трудового потенціалу [5]

Сфери суспільства	Фактори формування та розвитку трудового потенціалу	Приклади основних видів факторів
Економічна	Фінансові	Рівень заробітної плати
	Виробничі	НТП
	Ринкові	Попит на ринку праці, на товарному ринку
Політична	Державні	Соціальна політика зайнятості, промислова політика
	Міжнародні	Політика інших країн, спрямована на зміну трудового потенціалу
Духовна	Культурні	Цінності, традиції, звичаї
	Освітні	Якість та доступність освіти
	Релігійні	Релігійні постулати, заборони
Соціальна	Демографічні	Чисельність, структура, міграція працездатного населення
	Інституціонально-нормативні	Інститути інфраструктури суспільства, правові норми
	Соціально-структурні	Стратифікація суспільства
Біологічна	Екологічні	Стан навколишнього середовища
	Медичні	Здоров'я населення, якість та доступність медичного обслуговування
	Географічно-кліматичні	Клімат, природні ресурси та географічне розташування

ціннісно-моральної дії на трудову поведінку і розвиток людини праці) потенціали [3].

Радько С.Г. виділяє наступні групи компонентів трудового потенціалу підприємства:

- професійно-кваліфікаційні (кваліфікація, трудова дисципліна, освіта, трудовий досвід, трудова мотивація тощо);
- психофізіологічні (здоров'я, працездатність, стать, вік, комунікабельність, конфліктність, психологічні та фізіологічні особливості тощо);
- особистісні (потреби, схильності, здатності до лідерства, інтелектуальний рівень, відповідальність, нестереотипне мислення тощо);
- підприємницькі здібності (сформована трьома попередніми компонентами) [8].

Линенко А.В. і Шевченко О.Л. розглядають структуру трудового потенціалу підприємства за наступними критеріями аналізу:

- за рівнем агрегованості оцінок (трудовий потенціал працівника; груповий трудовий потенціал; трудовий потенціал підприємства);
- за спектром охоплення можливостей (індивідуальний трудовий потенціал; колективний трудовий потенціал);
- за характером участі у виробничо-господарському процесі (потенціал технологічного персоналу, управлінський потенціал);
- за місцем у соціально-економічній системі підприємства (структурно-формувальний трудовий потенціал, підприємницький трудовий потенціал, продуктивний трудовий потенціал) [9].

Верхоглядова Н.І. та Русінко М.І. пропонують компонентну структуру трудового потенціалу підприємства визначати за такими складовими [4]:

- освіта працівників;
- кваліфікація робітників;
- управлінський потенціал;
- особовий потенціал (ті можливості, які є у працівника як особи);
- організаційний потенціал.

Чорноморенко Н.В. концентрує увагу на якісній складовій трудового потенціалу підприємства, яку представляє у вигляді наступних компонент: здоров'я, освіта, творчість, свідомість, професіоналізм [8].

Дослідивши основні підходи до побудови структури трудового потенціалу підприємства, не можемо не погодитися із вченими щодо правильності кожного із розглянутих підходів, проте найбільш повною та обгрунтованою є структура, запропонована Радько С.Г. У запропонованій структурі всі групи компонентів трудового потенціалу підприємства повністю враховують наявні та потенційні характеристики всіх працівників підприємства, що найбільш широко дозволяє розкрити сутність трудового потенціалу підприємства.

Наслідком формування раціональної структури трудового потенціалу підприємства є ефективне його використання, яке відображається в ефективному веденні господарської діяльності підприємства, підвищенні його конкурентоспроможності, зростанні частки ринку, формуванні позитивної ділової репутації та досягненні лояльності клієнтів, що в підсумку призводить до збільшення ринкової вартості як підприємства, так і його трудового потенціалу.

Однак, незважаючи на велику кількість наукових доробок з даної проблематики, не всі вітчизняні підприємства приділяють достатньої уваги питанням дослідження трудового потенціалу, що негативно відбивається на економічних результатах їхньої діяльності.

Важливе значення для забезпечення ефективності діяльності підприємств мають чин-

ники та резерви підвищення продуктивності праці. Чинники визначають рівень продуктивності праці на підприємстві та безпосередньо пов'язані із технічним процесом, ресурсами та сировиною, які використовує підприємство.

Для виявлення конкретних причин змін і резервів росту трудового потенціалу підприємства необхідно провести розрахунок факторів, які вплинули на розмір рівня фонду оплати праці та продуктивності праці. Для проведення розрахунків використано звітні дані ТОВ «Скала-Дар» і на їх основі побудовано розрахункову таблицю.

На основі даних таблиці 3 розраховано зміни продуктивності праці на ТОВ «Скала-Дар» за 2012–2014 рр.:

- зміна продуктивності праці за рахунок зниження трудомісткості:

$$\Delta ПП=(Тмб / Тмф) * 100\% - 100\%; \quad (1)$$

$$\Delta ПП=\% \text{ зниж Тм} * 100\% / 100\% - \% \text{ зниж Тм}; \quad (2)$$

$$\% \text{ зниж Тм}=(Тмб - Тмф)/Тмб * 100\%; \quad (3)$$

$$\% \text{ зниж Тм2013}=(17,36-20,79)/20,79*100\%=16,5\%;$$

$$\% \text{зниж Тм2013}=(14,68-17,36)/17,36* 100\%= 15,44\%;$$

$$\Delta ПП_{2013}=16,5* 100/(100- 16,5)= 19,76\%;$$

$$\Delta ПП_{2014}=15,44* 100/(100-15,44)= 18,26\%;$$

$$\Delta ПП_{2013}=20,79/17,36* 100\% - 100\% =19,76\%;$$

$$\Delta ПП_{2014}=17,36/14,68*100\% - 100\% =18,26\%.$$

Зниження трудомісткості у 2013 р. дозволило підвищити продуктивність праці на 19,76%, а у 2014 р. – на 18,26%;

- зміна продуктивності праці за рахунок зміни у структурі кадрів:

$$Iпп = Iпп_{заг} * I \text{ частки роб.}; \quad (4)$$

$$Iпп_{2013} =1,175*0,943 =1,108;$$

$$Iпп_{2014} = 1,309*0,756= 0,992.$$

Зменшення у 2014 р. частки робітників призвело до зниження продуктивності праці робітників 0,8%;

- визначено вплив зміни середньорічного виробітку продукції на одного робітника на зміну рівня продуктивності праці за формулою:

$$\Delta ПП=(Всер \text{ річ.ф} - Всер \text{ річ.б}) * Чроб ф; \quad (5)$$

$$\Delta ПП_{2013}=(149,539 - 127,283)*33 = =734,448 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ПП_{2014}=(195,816 -149,539)*25 = = 1156,925 \text{ тис. грн.}$$

Отже, за рахунок зростання середньорічного виробітку 2013 р. на 17,5% у 2014 р. на 30,9% відбулося відповідне зростання продуктивності праці у 2013 р. – на 734,448 тис. грн. і у 2014 р. – на 1156,925 тис. грн.;

- визначено вплив зміни чисельності робітників на зміну абсолютних показників продуктивності праці:

$$\Delta ПП=(Чроб ф - Чроб б) *Всер \text{ річ. б}; \quad (6)$$

$$\Delta ПП_{2013}=(33-35) *127,283= -254,566 \text{ тис. грн.};$$

$$\Delta ПП_{2014}=(25-33) *149,539= -1196,316 \text{ тис грн.}$$

Отже, зменшення чисельності основних робітників зумовило зниження середньорічного виробітку у 2013 р. на 254,566 тис грн., а в 2014 р. – на 1196,312 тис грн.

З метою забезпечення зростання продуктивності праці та перевищення темпів її зростання над темпами зростання середньорічної заробітної плати на ТОВ «Скала-Дар» здійснюється аналіз фонду оплати праці. Виходячи з даних звітів з праці досліджуваного підприємства за 2012–2014 рр., розраховано середньомісячну заробітну плату працівників:

$$ЗПсер.міс. = Фоп /Чпрац./12; \quad (7)$$

$$ЗПсер.міс._{2012} = 690600/51/12 =1128,4 \text{ грн.};$$

$$ЗПсер.міс._{2013} = 598800/46/12=1084,8 \text{ грн.};$$

$$ЗПсер.міс._{2014} = 581800/41/12=1182,5 \text{ грн.}$$

За даними таблиці 2 визначимо абсолютну та відносну зміну фонду оплати праці на ТОВ «Скала-Дар» на основі формул:

$$\Delta Фоп_{абс.} = Фоп_{ф} - Фоп_{б}; \quad (8)$$

$$\Delta Фоп_{відн.} =Фоп_{ф} - Фоп_{скор.}; \quad (9)$$

$$\Delta Фоп_{скор.}=Фоп_{б}*К \text{ вик пл. з вип. прод}; \quad (10)$$

$$К \text{ вик пл. з вип. прод}=Q_{ф}/Q_{б}; \quad (11)$$

$$\Delta Фоп_{абс(2013)} = 598800-690600=-91800 \text{ грн.};$$

$$\Delta Фоп_{абс(2014)} =581800-598800=-17000 \text{ грн.}$$

Таким чином, абсолютний фонд оплати праці у 2014 р. зменшився відносно абсолютного показника 2013 р. на 17000 грн. і на 108800 грн. відносно 2012 р. Таке зменшення абсолютного фонду оплати праці пов'язане із зменшенням чисельності найманих працівників.

$$К \text{ вик пл. з вип. прод}_{2013}=4934,8/4454,9=1,11;$$

$$К \text{ вик пл. з вип. прод}_{2014} =4895,4/4934,8=0,99;$$

$$Фоп \text{ скор.}_{2013} =690600 *1,11 =766566 \text{ грн.};$$

$$Фоп \text{ скор.}_{2014} =598800 *0,99= 592812 \text{ грн.};$$

$$\Delta Фоп \text{ скор.}_{2013} = 598800 - 766566= =-167766 \text{ грн.}$$

$$\Delta Фоп \text{ скор.}_{2014} =581800 - 592812= -11012 \text{ грн.}$$

Таблиця 3

Загальні показники діяльності ТОВ «Скала-Дар» за 2012–2014 рр.

№ п/п	Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.
1.	Дохід від реалізації продукції, грн.	4454,9	4934,8	4895,4
2.	Середньорічний виробіток продукції на одного робітника, грн.	127,283	149,539	195,816
3.	Трудомісткість продукції, люд-год. (на 1 тис. грн.)	20,79	17,36	14,68
4.	Середньооблікова чисельність робітників, осіб	65	33	25
5.	Фонд оплати праці штатних працівників, грн.	690600	598800	581800
6.	Середньомісячна заробітна плата одного працівника, грн.	1128,4	1084,8	1182,5
7.	Середньорічна заробітна плата одного працівника, грн.	13541,2	13017,4	14190,2
8.	Середньорічний виробіток продукції на одного працівника, тис. грн.	87,4	107,3	119,4

Тобто фонд оплати праці у 2013 р., при врахуванні коефіцієнта виконання плану з випуску продукції повинен бути більшим на 167766 грн., а фонд оплати праці 2014 р. – на 11012 грн.

При плануванні розмірів фонду оплати праці враховуються показники кількісного стану трудового потенціалу підприємства. Для перевірки ефективності формування фонду оплати праці ТОВ «Скала-Дар» розраховано коефіцієнт випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання середньої заробітної плати та економію фонду оплати праці за формулами:

$$Квип. = Іпп / І\ сзп; \quad (12)$$

$$Екон._{ФОП} = Фоп_ф *. \quad (13)$$

Для цього розрахуємо індекси середньорічної заробітної плати та продуктивності праці за роки аналізованого періоду за наступними формулами:

$$Іпп = ПП_ф/ПП_б; \quad (14)$$

$$Ісзп= СЗП_ф/СЗП_б; \quad (15)$$

$$Іпп_{2013} = 107,3 / 87,4=1,23;$$

$$Іпп_{2014} = 119,4 / 107,3 = 1,113;$$

$$Ісзп_{2013} = 13017,4 / 13541,2 =0,96;$$

$$Ісзп_{2014} = 14190,2 / 13017,4 = 1,09;$$

$$К\ вип._{2013} = 1,23 /0,96 = 1,28;$$

$$К\ вип._{2014} = 1,113 / 1,09= 1,02.$$

Згідно проведених розрахунків, можна зробити висновок про те, що на досліджуваному підприємстві темпи зростання продуктивності праці випереджають темпи зростання оплати праці, зокрема, у 2013 р. – на 28%, а у 2014 р. – на 2%. Економія фонду оплати праці спричинила випередження темпів продуктивності праці :

$$Екон._{ФОП2013} = 598800 * (0,96- 1,23) / 0,96 = = -168412,5 грн.;$$

$$Екон._{ФОП2014} = 581800* (1,09 – 1,113) / 1,09 = = -12276,5 грн.$$

Отже, протягом досліджуваного періоду рівень зростання продуктивності праці випереджав рівень зростання середньої заробітної плати, що сприяло економії фонду оплати праці у 2013 р. на 168412,5 грн. та у 2014 р. – на 12276,5 грн.

На основі проведеного дослідження впливу факторів на підвищення ефективності використання трудового потенціалу ТОВ «Скала-Дар» можна зробити висновок про те, що на підприємстві існують позитивні зрушення показника трудомісткості продукції, завдяки якому у 2013 р. продуктивність праці зросла на 19,76%, а у 2014 р. – на 18,26%. Резервами зростання на підприємстві є чисельність робітників та їх частки в загальній чисельності працюючих. Збільшення чисельності робітників дозволить збільшити продуктивність праці за рік на 39,48 тис. грн. Постійне зростання продуктивності праці, в свою чергу, впливає на зростання обсягів випуску продукції у 2013 р. на 778,96 грн., а у 2014 р. – на 1527,1 грн. Протягом досліджуваного періоду рівень фонду оплати праці досліджуваного товариства значно зменшився, на що вплинуло зменшення середньооблікової чисельності працівників. Порівнявши темпи зміни продуктивності трудового потенціалу та темпи зміни фонду оплати праці, напрошується висновок, що на підприємстві виконується економічний закон випередження темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання фонду оплати праці. Отже, розраховані нами показники свідчать про ефективність використання наявного трудового потенціалу ТОВ «Скала-Дар». Проте, використовуючи специфічні заходи покращення формування та використання трудового потенціалу, керівництво може впливати на кінцеві результати діяльності підприємства.

Висновки. Проведений аналіз факторів впливу на ефективність використання трудового потенціалу показав, що продуктивність праці на ТОВ «Скала-Дар» з кожним роком зростає, темпи її зростання вищі, ніж темпи зростання заробітної плати, це свідчить про інтенсивність праці та наявність економії фонду заробітної плати.

Проте для подальшого формування та ефективного використання трудового потенціалу підприємств необхідно реалізовувати ряд заходів, які в більшості спрямовані на покращення стану трудових потенціалів окремих працівників і досягнення максимального синергічного ефекту від їх поєднання. Основу проаналізованих заходів складає мотивація як найважливіший фактор залучення робочої сили вищої якості, збереження найцінніших кадрів, розвитку персоналу організацій в умовах оновлення виробництва та швидких змін зовнішнього середовища. Мотивація безпосередньо впливає на стан трудового потенціалу підприємства, а отже, і на конкурентоспроможність підприємства в умовах ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акулов М.Г. Економіка праці та соціально-трудові відносини : [навч. посіб.] / М.Г. Акулов // Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/ekonomika/ekonomika_pratsi_i_ sotsialno-trudovi_vidnosini_-_akulov_mg.
2. Беленкова М.І. Теоретичні підходи до визначення сутності категорії «трудовий потенціал» // М.І. Беленкова, В.В. Глущенко // Економіка АПК. – 2013. – № 3. – С. 165–169.
3. Брянцева Н.А. Основні чинники підвищення ефективності використання трудових ресурсів на сільськогосподарських підприємствах / Н.А. Брянцева // Вісник ХНТУСГ ім. П. Василенка. – 2013. – Вип. 133. – С. 88–91.
4. Верхоглядова Н.І. Характеристика і структура трудового потенціалу підприємства / Н.І. Верхоглядова, М.І. Русінко // Інноваціна економіка. – 2013. – Вип. 4. – С. 37–40.
5. Дулуб Л.М. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу / Л. М. Дулуб // Коммунальное хозяйство города. – 2009. – № 61. – С. 273–277.
6. Кулинич Л.В. Трудовий потенціал: сутність та склад / Л.В. Кулинич // Економічний простір. – 2013. – № 50. – С. 98–104.

7. Ровенська В.В. Трудовий потенціал підприємства: поняття, структура / В.В. Ровенська // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць ПДТУ. – Маріуполь, 2011. – Т. 3. – С. 286–291.
8. Уткіна Ю.М. Трудовий потенціал підприємства: сутність, структура, підходи до її формування / Ю.М. Уткіна, І.В. Соломников // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 223–227.
9. Череп А.В. Дослідження сутності економічної категорії «трудовий потенціал» у менеджменті різних рівнів / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 4(8). – С. 90–95.
10. Череп А.В. Основи формування трудового потенціалу в державі, регіоні, на підприємстві / А.В. Череп, Я.О. Зубрицька // Вісник Запорізького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1(9). – С. 245–254.
11. Шарко А.І. Методологічні підходи щодо оцінювання трудового потенціалу підприємства / А.І. Шарко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2013_2/files/EC211_38.pdf.

УДК 338.439

Новойтенко І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри прикладної економіки
Національного університету харчових технологій

Малиновський В.В.
старший викладач кафедри технології хлібопекарських
і кондитерських виробів
Національного університету харчових технологій

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

FORMATION THE COMPETITIVE ADVANTAGES ON THE BREAD MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлено конкурентні переваги підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів в Україні, досліджено хлібний ринок України та проведено аналіз позицій основних виробників. Визначено тенденції розвитку конкурентних переваг хлібних підприємств, наведено методи портфельного аналізу при виборі асортименту, ресурсне забезпечення виробничої програми та методи її оптимізації.

Ключові слова: конкурентні переваги, виробнича програма, виробництво хліба та хлібобулочних виробів, виробничі потужності, стратегічне управління, брендова політика.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы конкурентные преимущества предприятий по производству хлеба и хлебобулочных изделий в Украине, проанализированы состояние, проблемы и тенденции развития хлебного рынка Украины. Проведен анализ позиций основных производителей, определены тенденции развития конкурентных преимуществ хлебных предприятий, исследованы методы портфельного анализа при выборе ассортимента, ресурсное обеспечение производственной программы и методы её оптимизации.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, производственная программа, производство хлеба и хлебобулочных изделий, производственные мощности, стратегическое управление, брендовая политика.

ANNOTATION

In the article researched the competitive advantages of enterprises for bread and bakery production in Ukraine, analyzed the problems and trends of development bread market in Ukraine, analyzed the main manufacturers of products, trends of development of competitive advantages of bread enterprises, researched methods of portfolio analysis in the selection assortment, resource providing of production program and methods for its optimization.

Keywords: competitive advantages, production program, production capacity, strategic management, brand policy, the production of bread and bakery, methods of production optimization.

Постановка проблеми. В умовах високої конкуренції формування та розвиток конкурентних переваг підприємства є ключовою функцією управління ним, адже щоб досягнути успіху у жорсткій конкурентній боротьбі, слід бути кращим у певній сфері діяльності. Залежно від виду та масштабів діяльності підприємства конкурентними перевагами можуть бути унікальні відчутні або невідчутні активи підприємства, інтелектуальний капітал, людські ресурси, особлива компетентність в сферах діяльності, важливих для даного бізнесу (обладнання, торгова марка, права власності на сировину, гнучкість, адаптивність, кваліфікація персоналу й ін.). Враховуючи вищезазначене, актуальність дослідження конкурентних переваг підприємств з виробництва хліба та хлібобулочних виробів в умовах спаду економіки, військових дій та зниження платоспроможності населення є надзвичайно актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні та закордонні дослідники не мають єдиного підходу до визначення поняття «конкурентні переваги». Значна частина дослідників, наслідуючи М. Портера [1], до конкурентних переваг відносять більш низькі витрати, які обумовлюють низькі ціни й отримання прибутку за рахунок обороту, інші – унікальність товару, що забезпечує найвищу споживчу цінність.

Деякі науковці, такі як Т. Коупленд, Т. Коллер і Д. Муррін, до зазначених вище двох конкурентних переваг додають більш продуктивне використання капіталу у порівнянні з конкурентами.

Проблема досягнення конкурентних переваг на хлібному ринку України розглядається передовсім з точки зору формування оптимальної виробничої програми підприємства, що висвітлюється багатьма вітчизняними науковцями. Зокрема, серед українських дослідників варто відзначити вклад у розв'язок поставленої проблеми таких науковців, як: С.Т. Дуда [2], А.І. Ільїна [3], Т.В. Полінчук-Ярова [5], Т.І. Сабецька [6], О.Б. Сіверська [7], О.О. Сотнічек [8], Г.А. Семенов, В.К. Станчевський, М.О. Панкова, А.Г. Семенов [9], Р.В. Фещур [10], Є. Фрайт [11], І.О. Чаюн та І.Ю. Бондар [12], Л.А. Шевчук [13]. Варто зауважити, що більша частина науковців при дослідженні конкурентних переваг акцентують увагу на виробничих і ринкових можливостях. У роботах цих авторів проблема досягнення конкурентних переваг вирішувалась з врахуванням обмеженості виробничих потужностей та інших ресурсів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну

кількість наукових праць, присвячених формуванню конкурентних переваг підприємства, в даний час відсутній єдиний методичний підхід до оцінки конкурентних переваг підприємств хлібного ринку України.

Мета статті полягає у визначенні конкурентних переваг підприємств хлібного ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Великі гравці хлібного ринку України, а саме ПАТ «Концерн «Хлібпром» (ТМ: «Вінницяхліб», «Хлібна хата», «Bandinelli», «Живий злак», «Львівський хліб», «Наминайко», «Panerini», «Любляна»), ТОВ «ХК «Хлібні інвестиції» (ТМ «Цархліб»), ТОВ «ХК «Лауфер» (ТМ «Кулиничі»), ГК «Формула смаку» (ТМ «Формула смаку»), які здебільшого були представлені в регіонах, протягом 2012–2013 рр. шляхом злиття та поглинання, застосування політичного лобіювання перетворились на підприємства національного масштабу [4].

Зазначені вище суб'єкти господарювання утримують лідируючі позиції на ринку за рахунок дотримання стратегії вертикальної інтеграції, адже мають посівні площі, елеватори, переробні підприємства, оснащені сучасним обладнанням, та власну збутову структуру, що призводить до зменшення витрат на сировину для одних, на електроенергію – для інших, на збут – для третіх, а для деяких підприємств зниження витрат по всім статтям у комплексі.

І хоча ціни на соціальні сорти хліба регулюються державою, а їх рівень істотно не відрізняється між виробниками, нижчий рівень витрат на одиницю продукції при незмінній ціні дозволяє акумулювати прибуток, що в подальшому вкладатиметься у розвиток конкурентних переваг підприємства.

Слід відзначити, що виробництво хлібобулочних та борошняних кондитерських виробів в Україні здійснюється здебільшого на промислових підприємствах. Переважні обсяги промислового хлібопечення характерні для Австрії, Німеччини, Великобританії, Нідерландів та Бельгії, в яких 60–85% хліба виготовляється на промислових підприємствах. При цьому щорічно спостерігається тенденція зменшення частки ринку малих хлібопекарських підприємств і зростання великих промислових виробників.

У 2013 р., за даними Державної служби статистики України, виробництво хліба та хлібобулочних виробів становило 1,51 млн. т (табл. 1), тобто 32,5 кг на рік на душу населення. Встановлена норма споживання при затвердженні мінімального споживчого кошику – 277 г на добу, або 101 кг на рік на душу населення, втричі перевищує звітні обсяги виробництва [18].

Вочевидь, що проблема полягає у тому, що не всі виробники хліба та хлібобулочних виробів звітують про результати діяльності, а затверджені урядом норми споживання не відображають реальний обсяг споживання.

Найбільші обсяги виробництва та споживання хліба та хлібобулочних виробів у Туреччині – 9,0 млн. т (населення – 72,8 млн. осіб), що становить 124 кг на рік на душу населення, або 340 г на добу. Споживання в розвинених європейських країнах майже однакове і становить 55–60 кг на рік, або 150–165 г на добу на душу населення.

Враховуючи, що хліб є продукцією нетривалого зберігання, попит на внутрішньому ринку задовольняється вітчизняними виробниками, частка імпорту готової продукції порівняно з обсягами виробництва в країні становить лише 1,6% у 2013 р. (табл. 1).

За прогнозами експертів, в Україні збережеться тенденція зменшення обсягів споживання хліба та хлібобулочних виробів та отримає подальший розвиток тенденція здорового харчування. Так, за даними дослідження «Проагро» за період 1990–2014 рр., споживання хліба в Україні скоротилось на 20% [4]. В преміум-сегменті найбільшим попитом користуватимуться безглютеновий та бездріжджовий хліб. Масові сорти хліба також «оздоровлять» шляхом виробництва хліба з йодованою сіллю (концерн «Хлібпром»).

Ємність хлібного ринку України оцінюється у натуральному вираженні в межах 4–4,5 млн. т, у вартісному вираженні – 8–9 млрд. грн. Стадія життєвого циклу – зрілість.

Лідерами хлібного ринку України є підприємства агрохолдингу «Лауфер», холдингової компанії «Хлібні інвестиції», концерну «Хлібпром». Решта учасників ринку – регіональні підприємства з незначними обсягами виробництва та ступенем впливу на конкуренцію в галузі.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів, експорту/імпорту хлібобулочних та борошняних кондитерських виробів

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяги виробництва, млн. т	2,16	2,03	1,98	1,83	1,81	1,77	1,61	1,51
Темп росту обсягів виробництва ланц., %		94,0	97,5	92,4	98,9	97,8	91,0	93,8
Експорт, тис. т	81,8	105	125	117,4	136	153,3	159,1	161,3
Темп росту експорту ланцюговий, %		128,4	119,0	93,9	115,8	112,7	103,8	101,4
Імпорт, тис. т	14,9	19,7	23,8	14,2	19	22,4	18,8	23,9
Темп росту імпорту ланцюговий, %		132,2	120,8	59,7	133,8	117,9	83,9	127,1

Джерело: за даними Державної служби статистики України [18]

Для входу на ринок існують істотні бар'єри, що представлено високою вартістю сучасного потужного обладнання. Хоча на більшості підприємств технології змінюються повільно, лідери ринку оснащені за останнім словом техніки. Приріст виробництва здійснюється переважно за рахунок освоєння нових видів продукції.

Найбільший обсяг доходу підприємствам забезпечують соціальні сорти, ціни на які регулюються державою. Переважає масове виробництво продукції, ступінь її стандартизації зростає протягом життєвого циклу. Економія на масштабах помірна. Підприємства мають практично однакові виробничі витрати, але можлива економія за рахунок паралельного виробництва кондитерських виробів і збільшення бази розподілу постійних витрат підприємств, купівлі великих партій сировини або наявності власної сировинної бази. Для ринку характерна диференціація продукції за ціною (для різних сегментів споживачів).

Прибутковість хлібного бізнесу досягається створенням вертикально інтегрованих структур, використанням енергозберігаючого обладнання, оптимізації чисельності персоналу, виваженою маркетинговою політикою, виробництвом інноваційної продукції.

На думку найбільших виробників хлібобулочних виробів України, у 2014 р. проблемою було критичне зростання частки тіньового ринку та скорочення за останні чотири роки обсягу українського ринку в натуральному вираженні на 13,5% [4].

Конкурентними перевагами на хлібному ринку України, за думками власників підприємств та професійних діячів, є: місце розташування, виробничі потужності, виробнича програма, стратегічне управління, власний бренд (маркетингова політика), власна роздрібна мережа (рис. 1) [17].

Одна з найголовніших конкурентних переваг хлібного ринку – місце. Враховуючи масовий попит на продукцію та невисоку ціну на неї, витрати на транспортування не повинні перевищувати витрати на виробництво, тому підприємство повинно бути розташовано у обласному центрі або його околиці.

За словами власника холдингової компанії «Хлібні інвестиції» Ю. Триндюка, якщо продукцію доводиться возити далі ніж на 100–150 км, вона стає нерентабельною. «Хлібні інвестиції» зуміли зайняти у Чернівецькій області 73,4% ринку, оскільки вона віддалена і немає інших великих виробників. Отже, хлібний бізнес має радіус дії 100 км. Власник компанії «Формула смаку» О. Табалов стверджує, що у Волинській, Івано-Франківській та Чернівецькій областях монополістом є підприємства холдингу «Хлібні інвестиції» [17].

Друга конкурентна перевага – потужність виробництва. Саме потужності і масштаби виробництва дозволяють конкурувати з найсильнішими гравцями. При ємному ринку та інвестиціях потужності можна наростити в рази. Так, заводи холдингу «Хлібні інвестиції» придбано у фізично та морально спрацьованому стані, що обумовлювало їх непривабливість для інших інвесторів. Однак сучасне обладнання, оптимізація чисельності, орієнтація на ринок, розвиток бренду «Цар хліб» та оцінка сильних і слабких сторін конкурентів призвели до вражаючих результатів: у 2013 р. підприємствами холдингу вироблено 115 500 т хлібобулочної та кондитерської продукції, що становить 8,5% українського ринку (804 млн. грн.).

Структуру ринку виробників хліба та хлібобулочних виробів в Україні можна представити таким чином:

– 62% хліба і хлібобулочних виробів виготовляють промислові хлібозаводи, розташовані у містах і районних центрах, що входять до складу агрохолдингів;

– 6% хліба виготовляють підприємства колишньої системи Укркоопсоюзу, що в основному забезпечують потреби у хлібі та хлібобулочних виробів населення сіл;

– 1,5% хліба припадає на частку підприємств Укрпродсоюзу;

– 30% хліба і хлібобулочних виробів випікають приватні малі пекарні.

Досліджуючи основні позиції підприємств, що діють на ринку м. Київ, слід зазначити, що близько 30% ринку належить трьом підприємствам: ПАТ «Київхліб», ТОВ «Перший столичний завод» (холдинг «Хлібні інвестиції»), Українсько-словенському спільному підприємству «Київський обласний хлібопекарський комплекс». Потужні заводи-конкуренти формують конкурентні переваги за рахунок сучасного обладнання, власної системи логістики та розвитку власних торговельних мереж, співпрацею з великими супермаркетами (табл. 2).

Щоб закріпитися на київському ринку, холдингова компанія «Хлібні інвестиції» завозила в магазини продукцію бердичівського заводу. «Куліничі» завойовували ринок більш агресивно. Почали давати відстрочки платежів і більш низьку ціну на продукцію, відкрили власну роз-

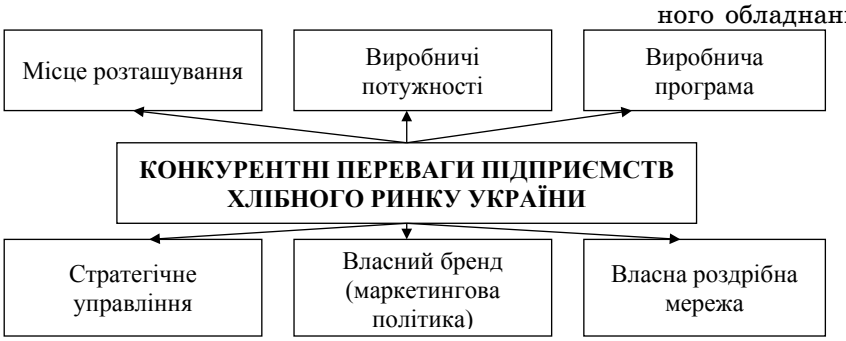


Рис. 1. Конкурентні переваги підприємств хлібного ринку України

Таблиця 2

Характеристика основних учасників хлібобулочного ринку м. Київ

Показники	Основні учасники			
	№ 1	№ 2	№ 3	№4
1. Цілі:	**ТОВ «Перший столичний хлібозавод»**	**Українсько-словенське спільне підприємство «Київський обласний хлібопекарський комплекс»**	**Мініпекарні при супермаркетах**	**Фізичні особи-підприємці**
– щодо продукції;	Широкий асортимент виробів	Широкий асортимент виробів	Розширення асортименту продукції	Вузький асортимент продукції
– щодо збуту продукції;	Використання власного транспорту	Використання власних торгових точок та широка представленість в супермаркетах	Збут в місці виробництва	Реалізація переважно на ринках, у кіосках та приватних магазинчиках
– щодо ціни;	Зменшення собівартості продукції за рахунок впровадження нового обладнання	Ринкові ціни	Зменшення собівартості деяких видів продукції	Використання низьких цін при низькій якості
– щодо реклами;	Виділяє кошти на рекламу та розташування у торговельній мережі	Виділяє кошти на рекламу та розташування у торговельній мережі	Мінімальні витрати, адже використовує запах свіжої випічки при вході у магазин	Відсутні витрати на рекламу
– щодо розвитку компанії у майбутньому	Розширення асортименту	Участь у міжнародних ярмарках закордоном	Збільшення кількості споживачів	Збільшення обсягів виробництва
2. Сильні сторони конкурентів	Сучасне обладнання, власний транспорт та власні торгові точки	Сучасне обладнання, великі виробничі потужності, власний транспорт та власні торгові точки	Випікання власної випічки залежно від попиту, відсутність транспортних витрат на готову продукцію	Низька ціна, зручність придбання
3. Слабкі сторони конкурентів	Неналагоджена технологія виробництва, що впливає на якість виробів	Неналагоджена технологія виробництва, що впливає на якість виробів	Проблеми контролю якості продукції через відсутність системи управління якістю	Якість продукції, вузький асортимент

дрібну торговельну мережу «Куліничи».

Створити в Києві власну роздрібну мережу під брендом «Цар хліб» не вдалося через низку проблем, пов'язаних з отриманням дозволів на установку кіосків. Власні точки в Києві відкрито ПАТ «Київхліб» та українсько-словенським спільним підприємством «Київський обласний хлібопекарський комплекс» (ТМ «Куліничи»).

За оцінками експертів, вартість відкриття одного павільйону площею 20–25 кв. м коливається від $15 000 до $20 000. Для підприємств це вигідний канал продажів: немає відстрочки платежів, маркетингових бонусів, а продукція продається за готівку. У «Хлібних інвестицій» в Україні близько 300 власних торгових точок, у «Куліничей» лише у Києві 300 торгових точок.

На підприємствах холдингу «Хлібні інвестиції» та на «Куліничах» встановлено сучасні лінії з виготовлення хліба, а також інше обладнання для пекарської галузі світових лідерів: Revent (Швеція), Glimek (Швеція); просіювачі муки та тістомісильні машини Diosna (Німеччина), UBE (США), Werner& (Німеччина), а також українських компаній «Краяни» і «Термо-Пак».

Використання сучасних печей та обладнання є набагато економнішим, ніж на інших підприємствах галузі. У розрахунку на одиницю продукції зменшення витрат електроенергії складає 14,7%, природного газу – 17,3%.

Отже, іншим підприємствах з виробництва хліба та хлібобулочних виробів для досягнення конкурентних переваг слід ґрунтовно підійти до технічного переоснащення.

Конкурентні переваги підприємств неможливо досягнути, не приділяючи належну увагу продуктовим інноваціям, що являють собою ефективну оборонну реакцію підприємства на виникаючу загрозу втрати свого місця на ринку, постійний тиск з боку конкурентів, виклик нових технологій, скорочення терміну придатності продуктів, законодавчі обмеження й зміну ринкової ситуації.

У наступальному варіанті продуктова інновація – це засіб використання нових можливостей збереження або завоювання конкурентної переваги за допомогою виробництва та виведення на ринок нових товарів.

У довгостроковому аспекті підприємство немає іншого вибору, крім ведення ефективної

товарної інноваційної політики, що є майже єдиним джерелом тривалого успіху. Таким чином, товарну інноваційну політику можна назвати своєрідною філософією сучасних ринкових відносин у рамках формування ефективного товарного асортименту успішного підприємства. Успіх же товарної інноваційної політики значною мірою визначається формами її організації й способами фінансової підтримки.

Здобуття конкурентних переваг в умовах глобалізації економіки неможливо уявити без приділення значної уваги брендовій політиці, яка полягає у системі заходів підприємства, направлених на формування у споживачів асоціацій, уявлень, образів про виключні переваги товару (послуги), що продається (надається) під товарним знаком підприємства порівняно зі схожими товарами конкурентів з метою створення довгострокових відносин із споживачем. По суті, сучасний ринок товарів – це війна товарних знаків та їх рекламних образів за місце у свідомості споживачів.

Специфіка купівельної поведінки українців визначає особливості застосування концепції брендингу на вітчизняному рику. При розробці брендової політики слід враховувати, що загальний рівень розпізнання брендів у вітчизняних споживачів помірний (54%), але він постійно зростає. Якщо на Заході для «розкрутки» бренду потрібно $20–50 млн., в Україні – $4–12 млн. [15].

Більшість лідируючих брендів побудовано на тісному емоційному зв'язку зі споживачем. Тому позиціювання, іншими словами, пошук свого клієнта – запорука сильного і довговічного бренду.

Невід'ємною складовою конкурентоспроможності, що тісно пов'язана з брендовою політикою, є стратегічне управління. Розмаїття проявів економічного ризику, особливості сфер діяльності підприємств, специфічні вимоги національного законодавства і різноманітні соціальні та політичні фактори, нестабільність ринкового середовища не дозволяють застосовувати іноземні теорії формування стратегії для вітчизняних підприємств у їх первинному вигляді. Тому кожному підприємству з метою забезпечення успішного функціонування та підвищення ефективності господарської діяльності слід розробляти власні методичні підходи та механізми прийняття стратегічних рішень і розробки корпоративної стратегії.

Стратегічне управління визначає напрямок розвитку підприємства з врахуванням факторів зовнішнього середовища та потенціалу підприємства і передбачає визначення сильних та слабких сторін як самого підприємства, так і його існуючих та потенційних конкурентів (рис. 2). Індикатором ефективності стратегічного управління підприємства є зростання його ринкової вартості.

Наступною конкурентною перевагою підприємства на хлібному ринку України є виробнича програма. Узагальнюючи підходи до визначення сутності виробничої програми підприємства, представлені у науковій літературі, вважаємо, що виробнича програма підприємства – це план обсягу та структури виробництва продукції із їх деталізацією у часовому періоді відповідно до потреб ринку та ресурсного забезпечення підприємства, спрямований на отримання оптимального економічного результату функціонування підприємства згідно з обраними критеріями оптимальності (максимізація прибутку, мінімізація витрат, максимізація товарообігу тощо).

Процес розробки ефективної виробничої програми, на наш погляд, повинен ґрунтуватися на результатах ретроспективного аналізу виконання плану виробництва минулих періодів та перспективного аналізу маркетингової та виробничої сфер підприємства. Зокрема, перспективний аналіз зовнішніх можливостей підприємства, який ґрунтується на проведенні маркетингових досліджень, має на меті передбачення майбутньої зовнішньоекономічної ситуації та оцінювання ринкового потенціалу підприємства на основі розрахунку потенційного рівня попиту та прогнозу поведінки конкурентів. Не менш важливою є оцінка виробничих можливостей підприємства в плановому періоді та обґрунтування маркетингового плану продажу наявними виробничими ресурсами підприємства.

Висновки. Конкурентні переваги підприємств хлібного ринку України полягають у місці розташування, наявності значних сучасних виробничих потужностей, оптимальній виробничій програмі, стратегічному управлінні, власному бренді (маркетинговій політиці), власній роздрібній мережі. Для хлібних підприємств ціна продукції та її унікальність не відіграють провідної ролі при формуванні конкурентних переваг, адже у товарах масового виробництва немає унікальності, а ціни на них суттєво не відрізняються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Дуда С.Т. Аналіз ресурсного забезпечення виробничої програми промислового підприємства / С.Т Дуда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_9/132_Dud.pdf.
3. Ильин А.И. Планирование на предприятии: [учеб. пособие для студ. вузов, обучающихся по экон. спец. и направлениям] / А.И. Ильин ; 4 изд., стер. – Минск : Новое знание, 2013. – 635 с.
4. Карина Е. Рынок хлеба и хлебобулочных изделий / Е. Карина // Мир продуктов. Кондитерская и хлебопекарная индустрия. – Киев : Марко Пак, 2014. – № 9. – С. 26–37.
5. Полінчук-Ярова Т.В. Використання портфельного аналізу при управлінні асортиментом на підприємствах хлібопекарської промисловості / Т.В. Полінчук-Ярова [Електрон-

ний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/1908/1/50.pdf.
6. Сабецька Т.І. Методико-методологічні аспекти процесу формування виробничої програми підприємства в умовах ринкової економіки / Т.І. Сабецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_36/Zmist/23PDF.pdf.
7. Свірська О.Б. Розподіл виробничої програми на календарні проміжки часу як завдання товарної політики підприємства / О.Б. Свірська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/logistyka/2008_633/91.pdf.
8. Сотнічек О.О. Формування перспективної товарної політики підприємства / О.О. Сотнічек [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://media.wix.com/ugd//b84ed9_a411c0229fdc0292a6212a3f8ebc5a48.pdf.
9. Організація і планування на підприємстві / [В.К. Станчевський, М.О. Панкова, А. Г. Семенов]. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 528 с.
10. Фещур Р.В. Маркетингове планування виробничої програми підприємства / Р.В. Фещур [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/tpre/2010_23/Zb23_14.pdf.
11. Фрайт Е. Формування товарного портфелю підприємства / Е. Фрайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua.
12. Чаюн І.О. Планування виробничої програми підприємства та її ресурсне забезпечення / І.О. Чаюн, І.Ю. Бондар. – К. : Київський нац.-торг. ун-т, 2003. – 126 с.
13. Шевчук Л.І. Фактори впливу на виробничу програму / Л.І. Шевчук // Вісник Національного університету водного господарства і природокористування. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 4(52). – С. 230–235.
14. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
15. Рейтинг самых дорогих брендов Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://reklamist.com.ua/reyting-samyih-dorogih-brendov-uerain-15867.
16. Рынок товаров широкого потребления Украины (FMCG) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://inventure.com.ua/analytics/investments/rynok_tovarov_shirokogo_potrebleni_ukrainy_fmcg.
17. За старим рецептом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.ua/ua/magazine/forbes/1368210-za-starim-receptom.
18. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014.

УДК 330. 342

Олексюк Т.В.
аспірант кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

STRATEGY MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF ENGINEERING ENTERPRISES: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню теоретичних аспектів формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування, Обґрунтовано, що виокремлення локальних складових стратегії управління фінансовою безпекою підприємств дозволяє керівництву підприємства своєчасно продукувати та коригувати ефективні управлінські рішення залежно від стану фінансової безпеки та системи пріоритетних стратегічних інтересів. Визначено, що від ступеня узгодженості локальних складових та адекватності конкурентним вимогам на ринку залежить здатність системи управління забезпечувати фінансову безпеку та стабільність фінансово-господарської діяльності підприємств машинобудування в стратегічній перспективі, що створить підґрунтя для розвитку підприємств машинобудування в умовах мінливого зовнішнього середовища в довгостроковій перспективі.

Ключові слова: управління, стратегія управління, підприємства машинобудування. фінансова безпека, стратегія управління фінансовою безпекою.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению теоретических аспектов формирования стратегии управления финансовой безопасностью предприятий машиностроения, Обосновано, что выделение локальных составляющих стратегии управления финансовой безопасностью предприятий позволяет руководству предприятия своевременно производить и корректировать эффективные управленческие решения в зависимости от состояния финансовой безопасности и системы приоритетных стратегических интересов. Определено, что от степени согласованности локальных составляющих и адекватности конкурентным требованиям на рынке зависит способность системы управления обеспечивать финансовую безопасность и стабильность финансово-хозяйственной деятельности предприятий машиностроения в стратегической перспективе, что создаст основу для развития предприятий машиностроения в условиях меняющейся внешней среды в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: управление, стратегия управления, предприятия машиностроения, финансовая безопасность, стратегия управления финансовой безопасностью.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of theoretical aspects of formation strategy management of financial security engineering enterprises. Proved that the isolation of the local part strategy management of financial security, allows company management to produce timely and effective management decisions to adjust depending on the financial security system and the priority strategic interests. Determined that the degree of coordination of local components and adequacy requirements of competitive market depends on the ability of management to ensure financial security and stability of financial and economic activity the engineering enterprises in strategic perspective that will create a framework for the development of engineering enterprises in a changing environment in the long term.

Keywords: management, strategy of management, enterprise engineering. Financial security, strategy of management financial security.

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи функціонування підприємств машинобудування в довгостроковій перспективі значною мірою залежить від раціонального виваженого прийняття управлінських рішень та ефективного управління. Вирішення цього завдання для більшості підприємств є складною проблемою у зв'язку з відсутністю чіткого бачення вектору розвитку підприємства та якісно розробленої стратегії управління, що в результаті призводить до складності орієнтації в конкурентних ринкових умовах та загалом неефективного управління підприємством. Аналіз практики управління фінансово-господарською діяльністю підприємств машинобудування свідчить про те, що саме низький рівень ефективності системи управління фінансовою безпекою є причиною нестабільної їх діяльності, їх орієнтованості на боротьбу з результатами негативного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, а не на попередження та вчасну нейтралізацію потенційних ризиків та загроз, що, в свою чергу, відволікає ресурси підприємств від конкурентних переваг та посилення конкурентних позицій на ринку. Дієвим механізмом вирішення цієї проблеми є обґрунтована цілеспрямована стратегія управління фінансовою безпекою, яка направлена на створення адаптаційних механізмів довгострокової дії до змін зовнішнього та внутрішнього середовища, вироблення високого рівня стійкості до існуючих та потенційних загроз з метою підвищення ефективності діяльності, забезпечення фінансової підтримки стійкого росту в поточному та перспективному періодах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування стратегії управління підприємства та забезпеченню їх фінансової безпеки присвятили свої праці такі вчені-економісти: О. Амосов [1], О. Ареф'єва [2], І. Бланк [3], Я. Жаліло [4], В. Золотогоров [5], Д. Кемпбел [8], Дж. Куінн [16], В. Мунтіян [9], А. Наливайко [10], Е. Олейникова [11], Г. Пастернак-Таранушенко [12], О. Пластун [13] та ін. Проте окремі аспекти забезпечення стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування залишаються не досить

дослідженими та потребують більш ґрунтовного вивчення.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних аспектів забезпечення стратегії управління фінансовою безпекою підприємств машинобудування, що створить їм підґрунтя до гнучкості, самозбереження й орієнтації на довгострокову перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нестабільність умов функціонування підприємств машинобудування, обумовлена підвищенням рівня мобільності зовнішніх чинників та посиленням їхнього впливу на внутрішнє середовище, заважає стабільної їх діяльності та викликає необхідність вибору ефективної стратегії управління на основі технологічних, соціальних, економічних перетворень.

На нашу думку, уточнення теоретичних особливостей формування стратегії управління фінансовою безпекою підприємства доцільно розпочати з вивчення концептуальних підходів до визначення сутнісної характеристики елементів понятійно-категоріального апарату, а саме понять «фінансова безпека підприємства» та «стратегія управління».

Наявність у складі економічної безпеки підприємств фінансової складової має суттєве методологічне і методичне значення. Поняття «фінансова безпека підприємства» має враховувати сутність фінансової безпеки держави, під якою розуміється такий стан фінансово-кредитної сфери держави, який характеризується збалансованістю і якістю системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних чинників (загроз), здатністю цієї сфери забезпечувати захист національних фінансових інтересів, достатні обсяги фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання і населення [6, с. 172].

Фінансова складова економічної безпеки підприємства у працях багатьох науковців визначається як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, яке виражене у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності

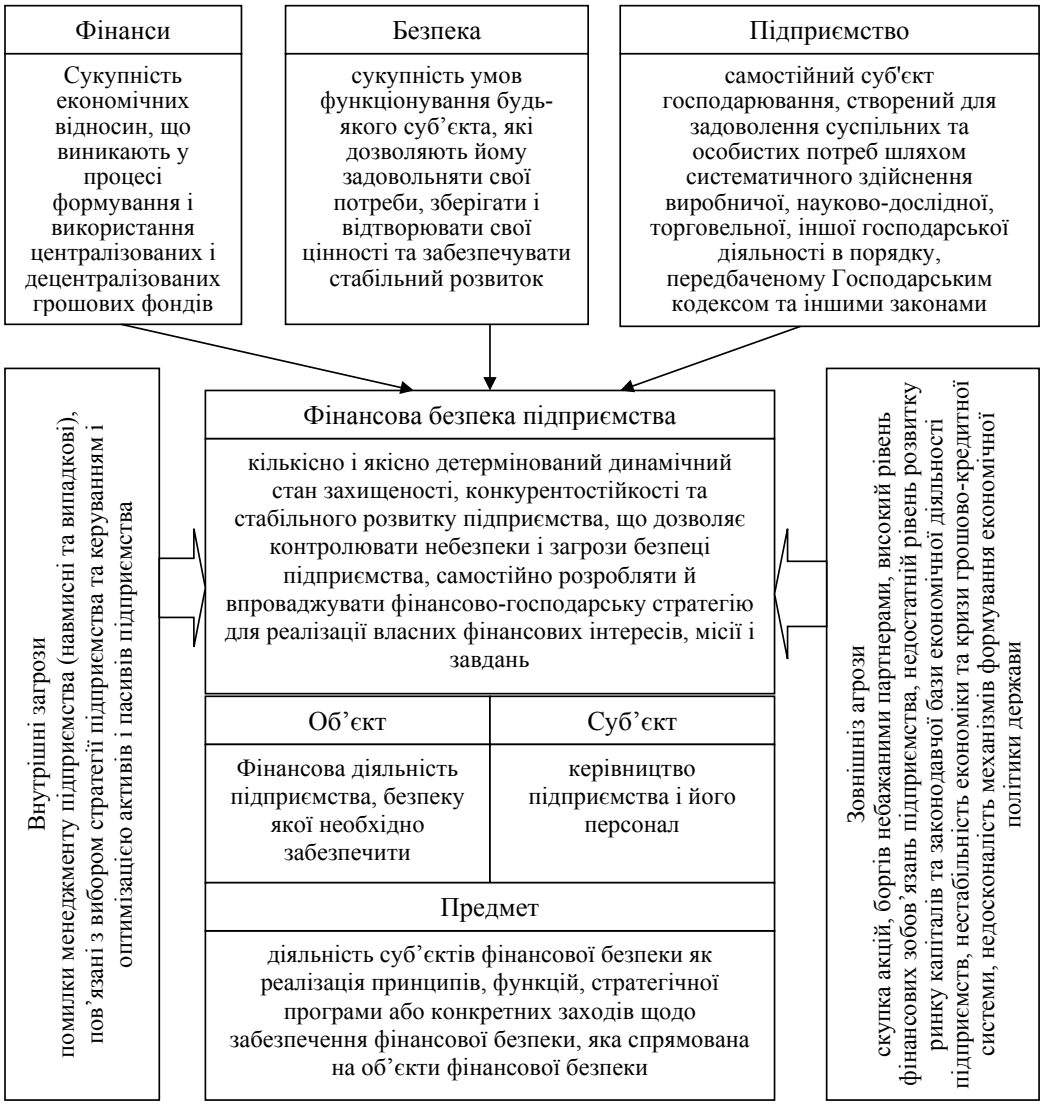


Рис. 1. Логіко-структурна схема будови поняття «фінансова безпека підприємства»

бізнесу, якості управління й використання основних та оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, нормах дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив її технологічного і фінансового розвитку [11]. Такого досить широкого визначення дотримуються Е.А. Олейникова, В.І. Мунтіян [9], О.В. Ареф'єва [2], наголошуючи на тому, що фінансова безпека підприємства є певним рівнем використання корпоративних ресурсів, причому окрім фінансових питань, у визначенні охоплено й технологічні, які фінансової безпеки безпосередньо не стосуються.

Фінансова безпека як найважливіша складова економічної безпеки в умовах ринкової економіки включає: стан фінансів і фінансових інститутів, при якому забезпечується гарантований захист національних економічних інтересів; гармонійний і соціально спрямований розвиток національної економіки, фінансової системи і всієї сукупності фінансових відносин і процесів у державі; готовність і здатність фінансових інститутів створювати механізми реалізації та захисту інтересів розвитку національних фінансів; підтримка соціально-політичної стабільності суспільства; формування необхідного економічного потенціалу і фінансових умов для збереження цілісності та єдності фінансової системи навіть при найбільш несприятливих варіантах розвитку внутрішніх і зовнішніх процесів і успішного протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам фінансової безпеки [14].

Таким чином, спираючись на результати наукового узагальнення теоретичних підходів щодо визначення сутності поняття «фінансова безпека підприємства», а також уточнення змістовного наповнення її структурних елементів – понять «фінанси», «безпека», «підприємство», – визначимо фінансову безпеку підприємства як кількісно і якісно детермінований динамічний стан захищеності, конкурентостійкості та стабільного розвитку підприємства, що дозволяє контролювати небезпеки і загрози безпеці підприємства, самостійно розробляти й впроваджувати фінансово-господарську стратегію для реалізації власних фінансових інтересів, місії і завдань. При цьому межі визначення даного стану та перелік кількісних та якісних показників його оцінки залежать від сфери, характеру та умов діяльності підприємства, а тому можуть бути різними для підприємств різних галузей, регіонів тощо. Логіко-структурна схема будови поняття «фінансова безпека підприємства» зображена на рис. 1.

Так як фінансова безпека залежить від таких складових, як менеджмент та фактори зовнішнього середовища, це вказує на можливість впливу на систему фінансової безпеки підприємства з боку керівництва та необхідність управління нею.

В сучасних умовах господарювання правильно розроблена стратегія є ефективним інструментом управління фінансовою безпекою підприємства у довгостроковій перспективі, яка орієнтована на реалізацію загальних цілей розвитку підприємства в умовах динамічного середовища та пов'язаної з цим невизначеності. Як зазначається у [16], можна виділити три типи стратегії безпеки, які відрізняються за своїм змістом. Перший тип – це стратегія, що пов'язана з необхідністю раптово реагувати на реально виниклі загрози виробничій діяльності. Створені для вирішення цього завдання підрозділи, виділені сили і засоби можуть ослабити або запобігти дії загроз, і в той же час може виникнути ситуація, коли підприємству буде завданий збиток. Другий тип – це стратегія, орієнтована на прогнозування, своєчасне виявлення небезпек і загроз, цілеспрямоване дослідження ситуації як усередині підприємства, так і в навколишньому його середовищі. Виділені для вирішення цього завдання фахівці, сформовані служби безпеки створюють можливість усвідомлено і цілеспрямовано проводити роботу з формування сприятливих умов діяльності фірми. Третій тип – це стратегія безпеки, спрямована на відшкодування нанесеного збитку. Даний тип стратегії застосовують, коли немає можливості здійснити стратегію першого і другого типів. Тож, говорячи про необхідність досягнення підприємством такого динамічного стану захищеності, конкурентостійкості та забезпечення стабільного розвитку, що дозволяє контролювати небезпеки і загрози безпеці підприємства, та ефективно реалізовувати власні фінансові інтереси, місію і завдання, в першу чергу потрібно виокремити серед всіх функціональних стратегій – стратегію управління фінансовою безпекою, що буде підґрунтям формування дієвої системи фінансової безпеки, що, в свою чергу, створить для підприємства умови самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії, в умовах невизначеності і конкурентного середовища.

Незважаючи на різноплановість проведених досліджень, взаємозв'язок між фінансовою безпекою підприємства та стратегічним управлінням залишається недостатньо обґрунтованим. Питання формалізації конкретного механізму взаємозалежності між зазначеними поняттями залишається відкритим та потребує уточнення, особливо з розвитком динамічної теорії стратегічного управління.

Що ж стосується безпосередньо сутності поняття «стратегія управління», у науковій літературі немає єдиного визначення. Так, іноземні фахівці у сфері управління Ш. Бартлетт й С. Гошаль [19], П. Лоуренсу [18] схиляються до думки, що стратегія управління – це загальна стратегія розвитку організації, яка реалізується через функціональні стратегії, в тому числі стратегію маркетингу; стратегію розвитку

виробництва; стратегію інновацій; фінансову стратегію; інвестиційну стратегію; стратегію організаційного забезпечення системи управління діяльністю підприємства.

Досить розгорнуте визначення надають Р. Кантер та Б. Стеін [20] та погоджується з ними Ю. Якутін [17], трактуючи стратегію управління як процес, що включає в себе кілька етапів, в тому числі: постановку цілей реалізації фінансово-господарської діяльності підприємства, визначення її пріоритетних напрямів та форм, оптимізацію структури формованих інвестиційних ресурсів, їх розподіл і використання, вироблення політики управління по найбільш важливим напрямкам фінансово-господарської діяльності організації, підтримку взаємин із зовнішнім економічним середовищем.

Теоретичний інструментарій формування поняття «стратегія управління фінансовою безпекою підприємства» зображений на рис. 2.

Таким чином, на підставі аналізу теорії стратегії управління підприємств та за результатами власного дослідження у сфері уточнено зміст понять «стратегія управління» та «стратегія управління фінансовою безпекою». Під стратегією управління будемо вважати систему послідовних управлінських рішень, яка забезпечує реалізацію цілей підприємства, визначених для певного інтервалу часу через сукупність цілеспрямованих впливів та з урахуванням корпоративних норм, орієнтирів, напрямків, сфер, способів і правил діяльності підприємства. В свою чергу, під стратегією управління фінансовою безпекою підприємства будемо розуміти

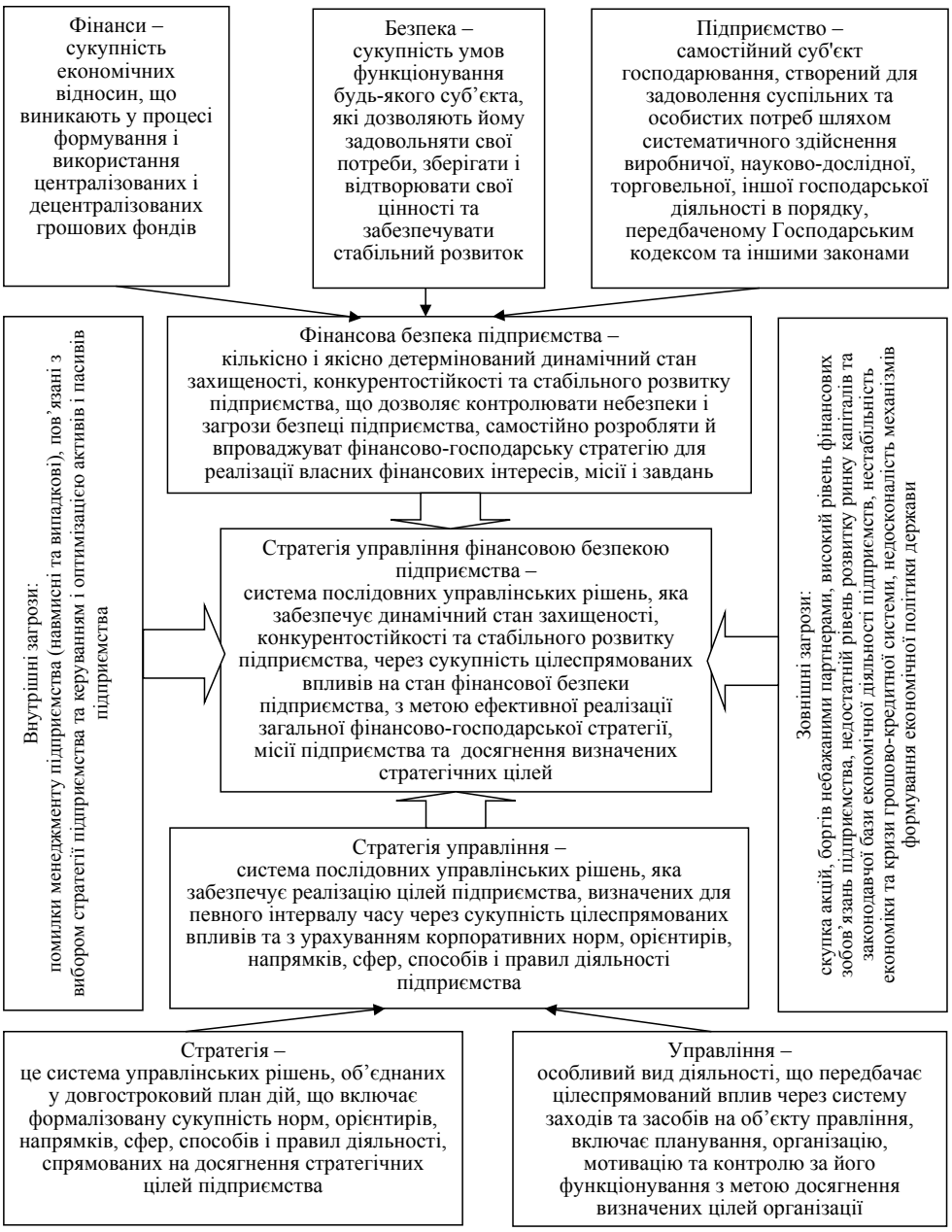


Рис. 2. Теоретичний інструментарій формування поняття «стратегія управління фінансовою безпекою підприємства»

систему послідовних управлінських рішень, яка забезпечує динамічний стан захищеності, конкурентостійкості та стабільного розвитку підприємства через сукупність цілеспрямованих впливів на стан фінансової безпеки підприємства з метою ефективної реалізації загальної фінансово-господарської стратегії, місії підприємства та досягнення визначених стратегічних цілей. Це, в свою чергу, надасть змогу в перспективі подальшого дослідження сформувати якісний науково обґрунтований теоретико-методологічний інструментарій, обрати ресурсне та аналітичне забезпечення стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Висновки. В умовах поглиблення фінансово-економічної кризи економіки країни підприємства вітчизняного машинобудування постійно стикаються з фінансовими проблемами, що призводить до необхідності передбачення їх майбутнього стану, що можливо при формуванні ефективної стратегії управління фінансовою безпекою. Виходячи з вищенаведеного, необхідно зауважити, що підвищення рівня забезпечення фінансової безпеки підприємств машинобудування забезпечить їх розвиток в стратегічній перспективі. З огляду на запропонований алгоритм побудови стратегії управління фінансовою безпекою підприємства особливу увагу слід приділити розробці методичного забезпечення щодо оцінки стратегії управління фінансовою безпекою підприємства.

Перспективним напрямом дослідження є нові аналітичні технології, які базуватимуться на використанні методів та моделей розрахунку системи показників, що відображають фінансові параметри рівня ефективності діяльності підприємств машинобудування та слугуватимуть об'єктивною основою формування сценаріїв стратегії управління фінансовою безпекою. Це створить методичну основу для подальших наукових досліджень, що можуть розвиватись за різними напрямами, оскільки матимуть вагоме наукове підґрунтя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект / О.Ю. Амосов // Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76–80.
2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємств : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2004. – 170 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Жаліло Я.А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : [монографія] / Я.А. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua.
5. Золотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование : [учеб. для вузов] / В.Г. Золотогоров. – Минск : Книжный дом, 2005. – 365 с.
6. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти / Є.П. Картузов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8(134). – С. 172–181.
7. Куинн Дж.Б. Стратегии перемен / [Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал] // Стратегический процесс ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 23–24.
8. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент / Д. Кэмпбел, Д. Стоунхаус. – М. : Проспект, 2003. – 334 с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 464 с.
10. Наливайко А.П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку : [монографія] / А.П. Наливайко. – К. : КНЕУ, 2001. – 227 с.
11. Основы экономической безопасности (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М., 2007. – 288 с.
12. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : [монографія] / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський ек. інститут менеджменту, 2003. – 320 с.
13. Пластун О.Л. Фінансова безпека господарських суб'єктів як ефективний засіб попередження банкрутства / О.Л. Пластун // Вісник Української академії банківської справи. – 2006. – № 2(21). – С. 57–60.
14. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України / О. Савицька // Економічний форум. – 2012. – № 3. – С. 14
15. Супрун Н.А. Корпоративне управління як об'єкт інституціональних досліджень / Н.А. Супрун // Научные труды ДонНТУ. – 2009. – № 37-3. – С.157–165.
16. Череп О.Г. Управління фінансово-економічною безпекою підприємств в Україні / [О.Г. Череп, З.П. Урусова, А.А. Урусов] // Вісник ЖДТУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3(61). – С. 328–330.
17. Якутін Ю.С. Покращення стратегії управління підприємством як фактор удосконалення конкурентоспроможності / Ю.С. Якутін // Вісник Донбас. держ. машинобуд. акад. : зб. наук. пр. – Краматорськ : ДДМА, 2005. – № 1 (5). – С. 110–116.
18. Chandler A.D. Strategy and Structure / [A.D. Chandler, P. Lowrense, R. Calori] // Chapters in the History of Industrial Enterprises. – Cambridge; Massachusetts : MIT Press, 1962. – 280 p.
19. Ghoshal S. The Multinational corporation asan Inter organizational Network / S. Ghoshal, C.A. Bartlett // Academy of Management Review. – 1990. – № 15(4). – P. 603–625.
20. Kanter R.M. The Challenge of Organizational Change / [R.M. Kanter, B.A. Stein, T.D. Jick]. – New York : The Free Press ; Toronto : Maxwell Macmillan Canada ; New York : Maxwell Macmillan International, 1992. – 535 p.

УДК 338

Пащенко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Житомирського державного технологічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ: ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ

MANAGEMENT EFFICIENCY: BASIC MAINTENANCE AND FEATURES OF ESTIMATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти оцінки ефективності менеджменту підприємства. Узагальнено підходи до оцінки різних видів ефективності менеджменту підприємства. Розроблено систему індикаторів та показників оцінки потенціалу підприємства (виробничого, майнового, трудового, фінансового, маркетингового та організаційно-управлінського), ефективності менеджменту. Запропоновано здійснювати оцінку ефективності менеджменту через систему вимірників розвитку підприємства.

Ключові слова: ефективність менеджменту, види ефективності менеджменту, економічна ефективність менеджменту, соціальна ефективність менеджменту, показники ефективності менеджменту, система вимірників розвитку підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты оценки эффективности менеджмента предприятия. Обобщены подходы к оценке разных видов эффективности менеджмента предприятия. Разработана система индикаторов и показателей оценки потенциала предприятия (производственного, имущественного, трудового, финансового, маркетингового и организационно-управленческого), эффективности менеджмента. Предложено проводить оценку эффективности менеджмента через систему измерителей развития предприятия.

Ключевые слова: эффективность менеджмента, виды эффективности менеджмента, экономическая эффективность менеджмента, социальная эффективность менеджмента, показатели эффективности менеджмента, система измерителей развития предприятия.

ANNOTATION

It is investigated the theoretical aspects of estimation of efficiency of management of enterprise. It is generalized the approach to the estimation of different types of efficiency of management of enterprise. The system of indicators and indexes of estimation of potential of enterprise (production, property, labour, financial, marketing and organizationally administrative), management efficiency is developed. It is suggested to carry out the estimation of management efficiency through the system of measuring devices of development of enterprise.

Keywords: management efficiency, types of management efficiency, economic efficiency of management, social efficiency of management, indexes of management efficiency, system of measuring devices of development of enterprise.

Постановка проблеми. Підтримання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємств в умовах зростання конкуренції вимагає постійного вдосконалення системи менеджменту. В сучасних умовах господарювання на зміну ефективності менеджменту підприємств значно впливає посилення впливу факторів глобалізації та інтеграції, які інтенсивно розвиваються як на макро-, так і на мікрорівнях. Оцінювання ефективності менеджменту дасть змогу виділити основні напрями концентрації зусиль менеджменту, ідентифікувати проблемні місця розвитку системи, вирішити завдання вдосконалення управління, своєчасно вносити корективи у діяльність системи менеджменту, зміцнити довіру акціонерів та інших зацікавлених груп до менеджменту підприємства, визначити адекватну інвестиційну вартість та підвищити інвестиційну привабливість підприємства, стати основою плану його розвитку, зрештою – оцінити потенціал, компетентність менеджменту та рівень розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності управління, методичних підходів до її визначення присвячені праці таких зарубіжних вчених, як: М. Альберт, М. Мескон, П. Друкер, Ф. Хедоурі та ін. Серед вітчизняних та російських вчених слід відзначити М. Нагорську, І. Осьмірко, З. Рум'янцеву, Н. Соломатіна, Г. Осовську та ін.

У теорії менеджменту сформувалося три точки зору стосовно його ефекту. Перша полягає в тому, що загальний ефект менеджменту характеризується показниками діяльності організації загалом (господарської, операційної діяльності тощо).

Прихильники другої точки зору конструюють систему показників ефективності менеджменту на основі виокремлення із загального ефекту саме тих показників, які отримано завдяки функціонуванню виключно системи менеджменту (адміністрування).

Третя позиція синтезує обидва погляди. Її автори вважають, що процес менеджменту складається з окремих етапів та операцій, виокремлюючи при цьому взаємопов'язані проміжні (локальні) та остаточні результати менеджменту як загалом, так і його окремих ланок [1, с. 801].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень ефективності менеджменту підприємств, багато питань є недостатньо розкритими та потребують подальшого розгляду, зокрема, показники оцінки ефективності менеджменту. Досить часто науковцями пропонується проводити оцінку ефективності менеджменту на основі показників, які, на нашу думку, практично важко розрахувати.

Мета статті полягає у дослідженні сутності поняття «ефективність менеджменту», в узагальненні підходів щодо оцінки різних видів ефективності менеджменту, розробці системи індикаторів та показників оцінки, ефективності менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організація може бути успішною, а управління нею – результативним і ефективним, якщо вона досягла своєї мети.

Менеджмент можна назвати результативним за таких основних умов: організація досягла результатів, у яких значною мірою реалізована загальна мета або місія організації; організація досягла запланованих кінцевих результатів діяльності; організацією досягнуто відповідного рівня розвитку, створено умови стабільного функціонування у майбутньому; організацією досягнуто результативності за кожною складовою потенціалу підприємства.

Тобто результативність менеджменту характеризує ступінь досягнення підприємством запланованого (очікуваного) стану, рівня розвитку чи ступінь наближення до нього.

Ефективність менеджменту пропонуємо розглядати як її результативність у досягненні цілей, забезпеченні соціально-економічного ефекту з оптимальними витратами на управління та використаними ресурсами. Такими цілями можуть бути: збільшення прибутку, підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства, розширення ринків збуту товарів і послуг та збільшення частки ринку, покращення фінансового стану підприємства та забезпечення передумов його стійкого та сталого розвитку. Узагальнюючи проведені дослідження, пропонуємо під ефективністю менеджменту розуміти результативність діяльності підприємства та досягнення відповідного рівня розвитку.

Проведені дослідження дозволили узагальнити методичні підходи до оцінки різних видів ефективності менеджменту підприємства (табл. 1).

У ринкових умовах ефективність менеджменту організації як відкритої системи має дві основні форми – внутрішню й зовнішню. Внутрішня форма ефективності менеджменту відображає ефективність використання ресурсного потенціалу, компетенцій персоналу та інших внутрішніх можливостей організації, власну оцінку результативності діяльності підприємства, його рентабельність та продуктивність на основі управління витратами та капіталом.

Зовнішня форма ефективності менеджменту має прояв у ефективності використання ринкового потенціалу організації; визначенні структури суспільних потреб та забезпеченні необхідного ступеня задоволення їх підприємством; рівня якості, цінності та корисності виробленого та реалізованого продукту; забезпечення соціальної відповідальності організації. Зовнішня ефективність менеджменту характеризує також частку підприємства на ринку і напрями її трансформації, можливість створення нових сфер підприємництва та входження на нові видові сегменти ринку, потенційні можливості підприємства на ринках готової продукції та ресурсів.

На ефективність управління впливають різні чинники, серед яких визначаємо:

- розумові та фізичні можливості людини, її спроможність здійснювати управлінську діяльність;
- забезпеченість засобами виробництва та здатність їх раціонально використовувати;
- соціальні умови, які сприяють розкриттю творчих здібностей окремого працівника і колективу в цілому; сукупний вплив попередніх чинників, посилених їх інтеграцією.

Значний вплив на ефективність управління здійснюють такі чинники, як: участь в управлінській діяльності колективу, покращення якісного складу працівників управління, наукова організація праці та ін. На ефективність управління впливає також ієрархічність, що інколи призводить до того, що чинники, які істотно впливають на результати виробничо-господарської діяльності, залишаються за межами компетенції органу, який безпосередньо управляє даним об'єктом (наприклад, несвоєчасні поставки з вини постачальників, недоліки у збалансованості виробництва і споживання з вини інших органів негативно впливають на ефективність управління).

Критерії ефективності менеджменту – це результативність управлінської діяльності менеджерів в організації, яка визначає якісні її сторони. До основних критеріїв відносять:

– оперативність – своєчасність підготовки прийняття рішень, а також налагодженість механізмів зворотного зв'язку;

– надійність системи управління – достовірність, цінність і своєчасність інформації, відповідність прийомів і методів роботи сучасному рівню науково-технічного прогресу; рівень підготовки, стаж практичної діяльності та стабільність кадрів;

– якість виконання функцій, забезпеченість засобами оргтехніки;

– оптимальність системи управління – вибір оптимальних методів прийняття господарських рішень, обґрунтованість ступенів управління в організації, а також співвідношення централізації і децентралізації управління стосовно до конкретних умов, норм керованості та ін.

Кількісні показники діяльності системи менеджменту включають: трудові показники – економію живої праці в сфері управління (скорочення працівників, трудомісткості процесу управлінні); фінансові – скорочення витрат на управління; показники економії часу – скорочення довготривалості циклів управління в результаті впровадження інформаційних технологій, різних організаційних процедур.

Якісні показники мають важливе значення і включають: підвищення інноваційного рівня

Таблиця 1

Види ефективності менеджменту підприємства та особливості їх оцінки

№ з/п	Вид	Основний зміст	Показники та результат
1.	Економічна	характеризує відносний приріст ре-зультативності діяльності підприємства порівняно зі встановленою базою шляхом зіставлення результату і витрат у вартісному вираженні	характеризується показниками, які відображають побудову та функціонування систем менеджменту, зокрема: рівнем автоматизації робочих місць управлінців, рівнем розробки інструктивного та нормативного матеріалу, загальним діапазоном менеджменту, рівнем технічної озброєності управлінців тощо
2.	Соціальна	виявляється в трьох аспектах: 1) гармонійний розвиток певної системи відносин між працівниками підприємства, організаційної культури, соціальної структури колективу, зростанні рівня задоволеності працею, формуванні сприятливого морально-психологічного клімату та підвищення якості матеріально-побутового забезпечення працівників; 2) задоволення потреб населення стосовно якості, обсягів і асортиментної (видової) різноманітності вироблених та своєчасно запропонованих підприємством до реалізації продукції, товарів і послуг, їх цінових характеристик; 3) ступінь лояльності взаємо-відносин між бізнесом і групами місцевого населення, на території проживання якого функціонує підприємство. Ефективність менеджменту у цьому випадку досягається за умови дотримання принципів соціальної відпо-відальності бізнесу	Показники, які характеризують загальні умови праці в організації: морально-психологічний клімат; рівень конфліктності в колективі; ступінь задоволення працівників своєю працею; нервово-емоційне навантаження; рівень захворюваності працівників; рівень травматизму працівників; температурний режим у робочих приміщеннях; освітленість робочих місць; напруженість, інтенсивність праці; рівень шуму та запиленості приміщень; частка нормованих операцій; раціональність режимів праці та відпочинку; частка некваліфікованої праці; внутрішня культура на підприємстві; рівень механізації й автоматизації праці. Показники, що характеризують соціально-побутові умови праці в організації: житлові умови працівників і членів їх сімей; забезпеченість дитячими дошкільними установами; забезпеченість лікувальними установами та закладами для оздоровлення; забезпеченість культурно-освітніми установами; забезпеченість путівками до санаторно-оздоровчих закладів; рівень соціальної активності працівників. Показники, що характеризують кваліфікацію працівників: загальноосвітній рівень працівників; професійний рівень працівників; рівень кваліфікації кадрів; рівень компетентності працівників відповідно до посад. Показники, що характеризують організацію та мотивацію праці: дисципліна праці; участь працівників в управлінні (виробленні та прийнятті управлінських рішень); рівень організації та оснащеності робочих місць; матеріальне забезпечення (середня заробітна плата працівників підприємства, у тому числі за категоріями працівників); моральне стимулювання працівників; рівень плинності та/або закріплення кадрів. Соціальний ефект. Він полягає в підвищенні задоволеності працівників від виконуваної роботи, поліпшенні умов праці, підвищенні добробуту працівників. Внутрішня соціальна ефективність менеджменту тобто ефективність, що має соціальний результат управлінської діяльності в організації, характеризує ступінь використання потенційних можливостей трудового колективу і кожного працівника, його творчих здібностей, успішність вирішення соціальних завдань і розвитку колективу. Соціальна (зовнішня) ефективність менеджменту має прояв і в дотриманні принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Соціальна ефективність діяльність підприємств поділяється також на такі підвиди: психологічна, культурно-етична, інфраструктурно-побутова, освітньо-кваліфікаційна, правова, екологічна та якості трудових ресурсів.			
Психологічна		виявляється через конфліктність в організації, прихильність працівників до організаційних цілей та організації загалом, наявність лідерів та неформальних організацій; адаптованість працівників до змін в організації та способи проведення змін тощо. Також вона виявляється у взаємодії рівнів управління, виконання працівниками управлінських рішень, умотивованості працівників та менеджменту, плинності кадрів, формуванні корпоративного духу, атмосфери захищеності та причетності, динаміці робочих місць тощо.	
Культурно-етична		полягає в культурній сумісності працівників на підприємстві, підтримці працівників, зайнятих у сфері культури та мистецтва, поширенні культурних цінностей, використанні етичних норм у взаємодії працівників, у співпраці з контрагентами та конкурентній боротьбі (вона не повинна перетворюватись із жорсткої на жорстоку) тощо.	
Інфрастуктурно-побутова		передбачає розвиток соціально-культурної інфраструктури та об'єктів культурної сфери (дитячі садочки, будинки відпочинку, культури та побуту тощо), розвиток організаційної інфраструктури (стоянки для автомобілів працівників, заклади харчування, побутові і санітарно-гігієнічні приміщення тощо).	
Освітньо-кваліфікаційна		проявляється через освіченість працівників, стаж роботи, наявність дієвих та креативних працівників; адекватність заробітної плати рівню освіти і результативності праці тощо.	
Екологічна		визначається результативністю дій у системі заходів із захисту навколишнього середовища, забезпеченістю працівників на шкідливих виробництвах соціальним пакетом та професійними засобами захисту, використанням у виробленій продукції екологічно чистих та якісних комплектуючих. сировини та деталей, підтримкою екологічних програм та громадських організацій, що ведуть боротьбу за захист навколишнього середовища тощо.	
Правова		визначає, наскільки реалізація правових норм сприяє досягненню цілей підприємства та його правового регулювання.	
3.	Адміністративна (організаційна)	пов'язана з удосконаленням процесу адміністрування процесами виробництва і реалізації продукції або надання послуг	Показники: ефективність управлінської праці менеджера; ефективність організації праці апарату управління; ефективність організації управління підприємством та його підрозділами. Характеризуючи показники ефективності адміністрування, насамперед слід звернути увагу на якісні характеристики управлінського персоналу підприємства (адміністрацію, апарат управління). До показників, що характеризують ефективність праці у сфері адміністративного управління, також належать: • зниження трудомісткості обробки управлінської інформації; • скорочення управлінського персоналу, термінів обробки інформації; • скорочення витрат робочого часу управлінського персоналу за рахунок поліпшення організації праці, механізації й автоматизації трудомістких операцій у сфері управління. Результат – підвищення оперативності прийняття управлінських рішень, покращання процесу планування, організовування, регулювання, координації та контролю результатів діяльності. Зростання адміністративної ефективності менеджменту пов'язане зі спеціалізацією, кооперуванням і концентрацією управління організацією, раціональним розподілом управлінських повноважень, прав, обов'язків і відповідальності, формуванням адекватної організаційної структури управління, застосуванням дієвих методів управління, формуванням комунікаційних, господарських і юридичних зв'язків між структурними елементами системи менеджменту.
4.	Техніко-технологічна	полягає в підвищенні науково-технічного та технологічного рівнів виробничого (операційного) процесу	показники рівня прогресивності використовуваного устаткування та обладнання, сучасних інформаційних технологій

Джерело: узагальнено автором за результатами дослідження

Таблиця 2

Система вимірників розвитку підприємства

Складова потенціалу підприємства	Складова збалансованої системи показників	Критерій розвитку	Індикатор розвитку	Показник розвитку
Виробничий та майновий потенціал	Матеріально-технічне забезпечення	Розвиненість активів компанії	Стан техніко-технологічної бази Ефективність використання ресурсів	Фондоозброєність
				Матеріаломісткість
				Коефіцієнт зносу основних засобів
				Фондовіддача
				Матеріаловіддача
				Рентабельність основних засобів
				Рентабельність оборотних засобів
				Рентабельність власного капіталу
Трудовий потенціал	Розвиток і навчання		Розвиток персоналу	Озброєність працівників нематеріальними активами
				Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю
				Індекс підвищення кваліфікації
				Продуктивність праці
				Чистий дохід від реалізації продукції на одного працюючого
Фінансовий потенціал	Фінанси	Прогресивність змін	Динаміка основних параметрів компанії та її діяльності Зміна фінансово-економічного стану	Рентабельність підприємства
				Коефіцієнт фінансової стійкості
				Коефіцієнт автономії
				Коефіцієнт фінансового левериджу
Маркетинговий потенціал	Клієнти	Реалізованість цілей розвитку	Задоволеність та лояльність споживачів (клієнтів) підприємства	Частка підприємства на ринку
				Коефіцієнт співвідношення витрат на збут і чистого доходу від реалізації продукції
				Індекс задоволеності споживачів продукцією підприємства
Організаційно-управлінський потенціал	Бізнес-процеси	Керованість компанії	Якість управління у компанії Активність компанії в сфері інвестування	Коефіцієнт оборотності власного капіталу
				Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості
				Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості
				Коефіцієнт оборотності активів
				Коефіцієнт співвідношення адміністративних витрат і чистого доходу від реалізації продукції
				Коефіцієнт інвестування
				Ефективність стратегічного управління підприємством

Джерело: власна розробка

управління; ріст кваліфікації менеджерів, спеціалістів і керівників середньої ланки; рівень інтеграції процесів управління; підвищення рівня обґрунтованості рішень, що приймаються; формування організаційної культури; задоволеність працею; посилення соціальної відповідальності організації; екологічні наслідки.

Узагальнюючи проведені дослідження, вважаємо, що оцінювати ефективність менеджменту підприємства найбільш доцільно на основі таких якісних показників, як: рівень керованості, коефіцієнт раціональності структури, коефіцієнт стабільності управлінських кадрів, співвідношення кількості лінійного та функціонального персоналу, питома вага витрат на управління, результативність управлінської діяльності.

Вважаємо, що оцінка ефективності менеджменту є фактично оцінкою рівня розвитку підприємства. З метою оцінки потенціалу підприємства як основи забезпечення та досягнення ефективності менеджменту пропонуємо застосовувати наступні вимірники розвитку підприємства (табл. 2).

Отже, відповідно до складових потенціалу підприємства та збалансованої системи показників, нами враховані критерії розвитку підприємства, визначені індикатори і, відповідно, показники розвитку.

Критерієм розвитку матеріально-технічного забезпечення (виробничий та майновий потенціал) та розвитку і навчання персоналу (трудовий потенціал) є розвиненість активів компанії. Відповідно, індикатором розвитку матеріально-технічного забезпечення є стан техніко-технологічної бази та ефективність використання ресурсів.

Зазначеним індикаторам розвитку відповідають наступні показники: фондоозброєність, матеріаломісткість, коефіцієнт зносу основних засобів, фондовіддача, матеріаловіддача, рентабельність основних, оборотних засобів та власного капіталу.

Індикатором розвитку складової трудового потенціалу є розвиток персоналу, який можна виміряти та оцінити за допомогою таких показників, як: озброєність працівників нематеріальними активами, коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, індекс підвищення кваліфікації, продуктивність праці, чистий дохід від реалізації продукції на одного працюючого.

Критерієм розвитку фінансового потенціалу є прогресивність змін (тобто можливість оцінити прогресивність чи регресивність розвитку підприємства, ймовірність його банкрутства). Відповідно, індикатором розвитку є динаміка основних параметрів компанії та її діяльності, зміна фінансово-економічного стану. Вказані індикатори розвитку складової «фінанси» можна розкрити через призму наступних показників: рентабельність підприємства, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансового левериджу.

Маркетинговий потенціал ми розглядаємо через критерій розвитку – реалізованість цілей розвитку, індикатором розвитку є задоволеність та лояльність споживачів (клієнтів).

Показниками, що відповідають зазначеному індикатору, на нашу думку, є: частка підприємства на ринку, коефіцієнт співвідношення витрат на збут і чистого доходу від реалізації продукції, індекс задоволеності споживачів продукцією підприємства.

Організаційно-управлінський потенціал, бізнес-процеси реалізуються через критерій розвитку – керованість компанії, індикатори розвитку: якість управління у компанії, активність компанії в сфері інвестування. Показниками даних індикаторів розвитку є: коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт співвідношення адміністративних витрат і чистого доходу від реалізації продукції, коефіцієнт інвестування, ефективність стратегічного управління підприємством.

Відмітною особливістю визначених нами показників з метою оцінки рівня розвитку підприємства та ефективності менеджменту є їх доступність, тобто практично усі показники можна розрахувати на основі статистичної звітності підприємства.

Висновки. Запропоновані показники оцінки ефективності менеджменту підприємства в розрізі складових потенціалу підприємства дозволяють оцінити не лише особливості здійснення управлінської діяльності, а й інші аспекти. Це дасть змогу ґрунтовно підійти до прийняття управлінських рішень в майбутньому. Подальші дослідження пов'язані з розробкою методології оцінки ефективності менеджменту та запровадженням практики її застосування в діяльності підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи менеджменту : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / За заг. ред. д. е. н., проф., академіка НАПН України А.А. Мазаракі. – Харків. : Фоліо, 2014. – 846 с.
2. Мазур К.В., Ганжа Т.І. Торетико-методологічні основи ефективності менеджменту та напрямки її підвищення / К.В. Мазур, Т.І. Ганжа [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://rusnauka.com/14_NPRT_2010/Economics/66334.doc.htm.
3. Холодницька А.В. Актуальні аспекти підвищення соціальної ефективності управління / А.В. Холодницька // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 4(16). – С. 159–162.

УДК 331.108.45

Печуляк Ю.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту,
маркетингу та менеджменту
Київського університету туризму, економіки і права

НАВЧАННЯ ТА ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

TRAINING AND PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF THE TOURISM INDUSTRYENTERPRISESSTAFF

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються поняття професійного розвитку і професійного навчання персоналу, основні форми професійного розвитку персоналу і такі форми підвищення кваліфікації працівників туристичних підприємств, як короткострокове підвищення кваліфікації, самостійне навчання, стажування, наставництво, інформаційний тур.

Ключові слова: професійне навчання, професійний розвиток, підвищення кваліфікації, короткострокове підвищення кваліфікації, тренінг, самостійне навчання, стажування, наставництво, інформаційний тур.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются понятия профессионального развития и профессионального обучения персонала, основные формы профессионального развития персонала и такие формы повышения квалификации работников туристических предприятий, как краткосрочное повышение квалификации, самостоятельное обучение, стажировка, наставничество, информационный тур.

Ключевые слова: профессиональное обучение, профессиональное развитие, повышение квалификации, краткосрочное повышение квалификации, тренинг, самостоятельное обучение, стажировка, наставничество, информационный тур.

ANNOTATION

The article deals with the concept of professional development and professional training, main forms of professional development and such forms of tourism enterprises staff in-plant training as short-term training, self-study, internship, tutorship, information tour.

Keywords: training, professional development, in-plant training, short-term training, self-study, internship, tutorship, information tour.

Постановка проблеми. Персоналу підприємств туристичної галузі належить визначальна роль у веденні конкурентної боротьби, забезпеченні існування та досягненні успіхів у діяльності підприємства, тому значна увага має приділятися рівню професійної підготовки персоналу, що є одним з найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності туристичного підприємства на ринку, особливо в сучасних умовах швидкого старіння теоретичних знань, умінь та практичних навичок, що вимагає необхідність безперервного навчання та постійного розвитку персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку персоналу присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як М. Армстронг, Л.В. Балабанова, Р.О. Винничук, Г.А. Гарбар, М.С. Дороніна, А.Л. Єськов, М. Пул, Я.М. Рабаданова, Р. Марр та ін. Особливості підготовки кадрів для туристичної сфери у своїх працях розглядають В.К. Федорченко, Т.А. Дьорова, І.В. Зорін, І.М. Мініч, Н.А.Фоменко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на наш погляд, недостатньо уваги приділено вивченню форм і методів професійного розвитку працівників, що можуть застосовуватися підприємствами туристичної галузі на сучасному етапі її розвитку. Зважаючи на те, що туризм є однією з галузей, які найбільш динамічно розвиваються, а разом з нею мають розвиватись й люди, які в ній працюють, подальші дослідження питань навчання та професійного розвитку працівників підприємств туристичної галузі є доцільними і актуальними.

Мета статті полягає у визначенні та розкритті змісту форм професійного розвитку та навчання персоналу підприємств галузі туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні розвиток персоналу представляє собою багатогранне та складне поняття, що охоплює широке коло взаємопов'язаних психологічних, педагогічних, соціальних і економічних аспектів.

Розвиток персоналу засновується на положеннях теорії людського капіталу, відповідно до якої люди генетично мають певний набір якостей і властивостей, які можуть бути розвиненими. На цьому ґрунтується висновок про потребу інвестування в їх розвиток з метою підвищення вартості персоналу. В результаті інвестування в людський капітал запускається так званий ефект ресурсів, який полягає у збільшенні величини чисельника загальновідомої формули розрахунку продуктивності «продукція/витрати», а не у зменшенні величини знаменника. Отримане таким способом зростання продуктивності має значно триваліший конкурентний характер, ніж те, яке досягається діями, скерованими, наприклад, на скорочення чисельності персоналу [1, с. 326].

Формально професійний розвиток – ширше поняття, ніж професійне навчання (підготовка), але в реальному житті різниця між ними є умовною, оскільки і професійний розвиток, і про-

фесійне навчання виконують одне завдання – підготовку персоналу до виконання ним своїх обов'язків [2, с. 114]. Різниця між цими поняттями в тому, що професійне навчання орієнтується на сучасні потреби підприємства, а професійний розвиток – на майбутнє і є більш фундаментальним [2, с. 114].

У вузькому розумінні професійний розвиток – це набуття працівником нових компетенцій, знань, умінь і навиків, які він використовує чи буде використовувати у своїй професійній діяльності. Це процес підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників з метою виконання нових виробничих функцій, завдань і обов'язків нових посад.

Про важливість професійного розвитку свідчить той факт, що більшість зарубіжних підприємств виділяють для цієї цілі від 2 до 10% фонду заробітної плати. В Україні витрати на професійне навчання кадрів складають менше 1% від фонду заробітної плати, охоплено трохи більше 8% працівників, тоді як в країнах Європейського Союзу – не менше 20%. Періодичність підвищення кваліфікації працівників в Україні становить в середньому 12 років замість нормативних п'яти років [3, с. 155].

Зважаючи на специфіку створення та реалізації туристичного продукту, без специфічних знань та навичок працювати у галузі туризму практично неможливо. Важливим елементом підготовки фахівців туризму повинен бути принцип зв'язку між теорією і практикою, що є обов'язковим у всіх формах організації навчального процесу. Сучасні умови соціально-економічного розвитку пред'являють нові вимоги до фахівців туризму. Вони повинні мати не лише суто професійні знання, а й практичні навички [4, с. 170].

До безпосередніх форм професійного розвитку персоналу відносяться: первинна професійна підготовка персоналу, підвищення кваліфікації, перепідготовка персоналу.

Первинна професійна підготовка персоналу – це здобування освіти особами, які раніше не мали професії або спеціальності, що забезпечує відповідний рівень професійної кваліфікації, необхідний для продуктивної діяльності.

Слід відмітити, що не завжди туристичні підприємства мають можливість приймати на роботу професійних спеціалістів необхідного рівня, що серед інших причин обумовлено недосконалістю організації процесу підготовки вітчизняних фахівців у галузі туризму, тому виникає необхідність підвищення кваліфікації або перепідготовки працівників. Також проблема навчання виникає і при переорієнтації підприємства на нові напрямки туристичної діяльності.

Підвищення кваліфікації працівників – це професійне навчання після одержання працівниками певної освіти, спрямоване на розширення і поглиблення здобутих знань, умінь і навичок на рівні вимог виробництва чи сфери послуг. Натомість перепідготовка працівників спрямована на оволодіння іншою професією працівниками, які здобули первинну професійну підготовку.

Серед найбільш поширених форм підвищення кваліфікації та перепідготовки працівників можна виділити такі:

1. Спеціалізація.
2. Довгострокове підвищення кваліфікації.
3. Короткострокове підвищення кваліфікації.
4. Самостійне навчання.
5. Стажування та наставництво.
6. Післядипломна освіта (передбачає підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня).
7. Аспірантура, докторантура.

Найбільш актуальними та, відповідно, використовуваними формами підвищення кваліфікації для працівників туристичних підприємств виступають короткострокове підвищення кваліфікації, самостійне навчання, стажування і наставництво і така специфічна для галузі туризму форма навчання, як інформаційний тур.

Короткострокове підвищення кваліфікації здійснюється з метою поглибленого вивчення певного аспекту або напряму туристичної діяльності й за тривалістю не перевищує 72 години. Як показує вітчизняний та зарубіжний досвід, навчання фахівців галузі туризму доцільно проводити за такими програмами підвищення кваліфікації:

- технологія і організація туроператорських і турагентських послуг;
- технологія і організація готельних послуг;
- технологія і організація послуг харчування у туристичних об'єктах та готелях;
- технологія і організація екскурсійних послуг;
- технологія і організація транспортних послуг у туризмі;
- технологія і організація спортивно-оздоровчих послуг;
- музейно-виставковий сервіс;
- анімаційний сервіс;
- експертиза та сертифікація послуг;
- документаційний супровід туристичної діяльності;
- інформаційний супровід готельної справи тощо.

Слід відзначити, що центральне місце серед сучасних методів навчання, які використовуються в рамках програм підвищення кваліфікації, належить бізнес-тренінгам із застосуванням міні-лекцій, рольових та ділових ігор, обговорень та аналізу конкретних ситуацій з професійного досвіду учасників. Тренінги ставлять на меті активне засвоєння знань, формування ділових навиків і вмінь, що відповідають сучасним вимогам життя.

На сьогоднішній день пропонується широкий асортимент тренінгів для фахівців галузі туризму, які не тільки дозволяють у відносно короткі терміни оволодіти професійними тех-

ніками продажів туристичного продукту, навичками роботи з клієнтами та туроператорами, підбору і бронювання турів, але й розширити свій кругозір під час вивчення різноманітних туристичних напрямків, особливостей різних національностей і культур тощо.

Тренінгова форма навчання є найбільш гнучкою та прогресивною, та, відповідно, й більш ефективною, тому має обов'язково застосовуватись на сучасних туристичних підприємствах, що прагнуть надійно закріпитись на туристичному ринку та впевнено посилювати свої позиції у майбутньому.

Проте попри зазначені переваги тренінгова форма навчання має істотний недолік – високу вартість, що робить її недоступною для багатьох невеликих туристичних фірм. У такому разі єдиною формою професійного розвитку, яка може застосовуватись на підприємствах постійно і на відміну від інших форм майже не потребує фінансових витрат – це самостійне навчання або самоосвіта. Воно проводиться на основі індивідуального плану розвитку чи особистих цілей працівника, що затверджуються його безпосереднім керівником. Ним же здійснюється і контроль виконання працівником плану самостійного навчання. В умовах сучасного інформаційного суспільства навчатись самостійно, використовуючи мережу Інтернет, різноманітні гаджети та комп'ютерні програми, просто і зручно. Працівник сам обирає темп навчання та кількість повторень вивчення певного матеріалу.

Наступна форма навчання, що може і має активно застосовуватися на підприємствах туристичної галузі, – стажування – передбачає роботу молодих фахівців дублерами керівників і провідних фахівців підприємства; роботу у провідних наукових установах, навчальних закладах і зарубіжних організаціях. [1, с. 338]. Стажування дає можливість працівнику засвоїти кращий вітчизняний і передовий зарубіжний досвід роботи, набути практичних умінь і навичок щодо виконання обов'язків на займаній посаді або на посаді вищого рівня управління.

Тривалість стажування фахівців встановлюється підприємством, яке направляє їх на навчання, виходячи із цілей стажування та за узгодженням з навчальними закладами чи організаціями, де буде проводитись стажування.

Сьогодні студенти та випускники вузів, що навчаються за спеціальностями сфери туризму, мають можливість пройти стажування за кордоном за своєю спеціальністю і одночасно удосконалити знання іноземної мови. Крім роботи та мовної практики, стажисти знайомляться з культурою іншої країни, з методами ведення бізнесу і, нарешті, зав'язують ділові знайомства. Найбільш поширеними країнами, до яких відправляються на стажування студенти з України, є Туреччина, Єгипет, Іспанія, Греція, Болгарія, тобто ті країни, які українці найчастіше обирають для відпочинку.

Загалом існує безліч програм стажувань за кордоном. Розробляються вони в країнах, зацікавлених у поширенні й популяризації своїх принципів і моделей ведення бізнесу та управлінської діяльності. Ці програми проводять українські і зарубіжні організації – посередники між департаментами різних держав і споживачами. Їх можна порівняти з туристичними агентствами, але вони організовують не відпочинок, а навчання і роботу.

Всі програми розраховані на те, що молоді професіонали в процесі стажування отримують необхідні знання і досвід для організації власного бізнесу на батьківщині.

У подібний процес навчання і обміну досвідом залучені США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Німеччина, Великобританія, Ірландія, Мальта, Австралія, Іспанія, Італія, Франція та інші країни.

Ще однією з форм навчання на робочому місці є наставництво, акцент в якому також робиться на практичній складовій. Але на відміну від стажування проводиться на тому самому підприємстві, де працює фахівець. У процесі наставництва більш досвідчений і кваліфікований співробітник туристичної організації передає своєму підопічному знання і навички, необхідні для ефективного виконання професійних обов'язків. Іншими словами, наставництво направлено на розвиток прикладних професійних компетенцій людини і є актуальним у навчанні персоналу підприємств туристичної галузі з огляду на практичну спрямованість туристичної діяльності та цінність досвіду.

Слід звернути увагу на таку специфічну форму навчання в галузі туризму, як інформаційний (рекламний) тур. Рекламні ознайомчі тури організовуються туроператорами на ті курорти і в ті готелі, відпочинок у яких вони пропонують. Така подорож недоступна для звичайного туриста. В інфотур відправляються тільки представники туристичних компаній. Залежно від того, який туроператор є організатором поїздки, а також від особливостей країни, курортів, готелів, визначається програма подорожі для співробітників турагенцій, його тривалість і вартість. Як правило, вартість інфотуру покривається туристичною організацією, проте частково ця вартість залежить від ефективності продажів певного менеджера. Тому одночасно можливість участі в інфотурах є додатковим чинником мотивації працівника туристичного підприємства [5].

Висновки. Таким чином, у розпорядженні підприємств туристичної галузі перебуває достатня кількість форм і методів навчання та професійного розвитку персоналу, які різняться своєю доступністю, вартістю, тривалістю та ефективністю. Кожне туристичне підприємство виходячи з власних потреб і наявних ресурсних можливостей може обрати найбільш прийнятні з них, що у підсумку дозволить забезпечити

себе висококваліфікованими кадрами, рівень компетентності яких відповідатиме вимогам сучасності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хміль Ф.І. Управління персоналом : [підручник для студентів вищих навчальних закладів] / Ф.І. Хміль. – К. : Академвидав, 2006. – 488 с.
2. Палеха Ю.І. Менеджмент персоналу : [навч. посіб.] / Ю.І. Палеха. – К. : Ліра-К, 2010. – 338 с.
3. Котенко Р.М. Необхідність та передумови розвитку персоналу для підприємств готельного господарства / Р.М. Котенко // Матеріали III міжнародної науково-практичної конференції «Індустрія гостинності в країнах Європи» (Сімферополь, 4–6 грудня 2009 р.). – Сімферополь : ВіТро-Принт, 2009. – С. 154–159.
4. Польова Л.В. Особливості підготовки фахівців з туризму / Л.В. Польова // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – № 4(239). – Ч. II – С. 169–175.
5. Винничук Р.О. Особливості розвитку персоналу в організаціях індустрії туризму / Р.О. Винничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/23182?mode=full.

УДК 338.64

Косарєва І.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Полупан П.М.
викладач кафедри фінансів і кредиту
Харківського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ: ПІДПРИЄМСТВО, РЕГІОН, ДЕРЖАВА

SYSTEMATIZATION ASSESSMENT OF KEY INDICATORS THE FINANCIAL AND ECONOMIC SITUATION IN THE DIFFERENT LEVELS OF MANAGEMENT: ENTERPRISE, REGION, STATE

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено поняття «система показників», запропоновано систематизацію однорідних показників, за допомогою яких здійснюється наскрізна оцінка фінансово-економічного становища на рівні підприємства, регіону та держави. Визначено показники держави, регіону, підприємства, які дозволяють здійснювати систематизовану оцінку фінансово-економічного стану кожного із рівнів управління.

Ключові слова: фінансово-економічне становище, система показників, підприємство, регіон, держава.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнено понятие «система показателей», предложена систематизация однородных показателей, с помощью которых осуществляется сквозная оценка финансово-экономического положения на уровне предприятия, региона и государства. Определены показатели страны, региона, предприятия, которые позволяют осуществлять систематизированную оценку финансово-экономического состояния каждого из уровней управления.

Ключевые слова: финансово-экономическое положение, система показателей, предприятие, регион, государство.

ANNOTATION

This article was updated scorecard concept and suggested systematization of similar indicators through which the continuous evaluation of the financial and economic situation at the enterprise level, region and state. Indices state, region, enterprise, that enable systematic evaluation of the financial and economic situation of each of the levels of government.

Keywords: financial and economic situation, scorecard, enterprise, region, state

Постановка проблеми. Підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання залежить від багатьох параметрів, це і обсяги виробництва, і наукоємність продукції, і рівень забезпечення сучасним та продуктивним обладнанням, і кваліфікація персоналу та ін.

Поряд з цим важливою основою підвищення ефективної фінансово-економічної діяльності підприємства є постійна оцінка його тенденцій розвитку, тому визначення системи показників, за допомогою яких відбувається аналіз фінансово-економічного стану підприємства, є достатньо важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теоретичних аспектів оцінки фінансово-економічної діяльності свідчить про існування великої кількості підходів до її аналізу. Такі автори, як І.М. Бойчик, І.Я. Кац, П.С. Харів, М.І. Хопчан, А.В. Шегда, приділяють увагу методиці визначення ефективності окремих напрямів діяльності підприємства [6].

М.І. Баканов, З.Б. Барнгольц, М.Г. Грещак, Д.Г. Заруба, А.Н. Катаєв, В.М. Колот, В.Д. Новодворський, С.Ф. Покропивний, А.П. Наливайко, Н.А. Русак, Р.С. Сайфулін, В.К. Черник, А.Н. Хорін, А.Д. Шеремет представляють системи показників за певними групами, кожна з яких включає низку конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують ефективність використання окремих видів ресурсів або загальний стан господарювання на підставі системи показників [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні не існує єдиного підходу до проведення оцінки фінансово-економічної діяльності різних рівнів управління, тому подальшого вивчення потребують питання формування системи показників, за допомогою яких можна оцінити внесок кожного підприємства в загальні результати діяльності регіону та країни в цілому.

Мета статті полягає у формуванні системи показників аналізу фінансово-економічної діяльності з подальшим визначенням інтегрального показника. Саме побудова визначеної системи показників є запорукою виявлення проблем та оптимальних шляхів їх вирішення у фінансово-економічній діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливою умовою дослідження різних рівнів оцінки фінансово-економічної діяльності є обґрунтування методичних підходів щодо визначення системи показників. Висновки про фінансовий стан підприємства в цілому виконуються на основі аналізу фінансових ресурсів, джерел їх походження та напрямків використання.

Методичні підходи порівняльного аналізу охоплюють значну кількість показників, які визначають динаміку фінансового стану підприємства. Окрім того, для визначення підходу та обґрунтування системи показників потрібно знати, для кого відбувається подібний аналіз, які цілі він має реалізовувати і як можна в подальшому використати результати аналізу.

Систему показників аналізу фінансово-економічного стану направлено на визначення переваг і недоліків, а також на розробку управлінських рішень щодо покращення фінансового стану та зменшення негативного впливу окремих процесів в фінансовій діяльності підприємства.

Важливим в проведеному дослідженні також є надання характеристики поняттю «система показників». Разом з тим єдиного визначення понять «система» та «показник» не існує. Ряд авторів представляють своє бачення та трактування даних термінів, тому проаналізовано представлені трактування, на підставі чого уточнено поняття «система показників» (рис. 1).

Визначене поняття «система показників» окреслює коло питань, які дозволяють отримувати відповідні оцінки щодо фінансово-економічної діяльності різних рівнів управління, зокрема підприємств.

В цілому запропонована система показників (рис. 1) може бути використана як основа, як перший етап у формуванні основних напрямків системи показників, наприклад, інтегральної оцінки фінансово-економічної діяльності.

Наступний, другий, етап передбачає визначення основних показників аналізу фінансово-економічної діяльності. На даному етапі відбувається виділення сукупності показників, на підставі яких проводиться подальше формування інтегральної оцінки фінансово-економічної діяльності на різних рівнях управління.

Третій етап – надання показникам значущості – передбачає визначення вагових показників (коригуючих коефіцієнтів) на базі застосування економіко-математичних методів.

Завершальним, четвертим, етапом є виведення інтегрального показника оцінки фінансово-економічної діяльності на кожному рівні управління.

Побудова системи показників оцінки фінансово-економічного становища дає можливість побачити внесок кожного підприємства та його позитивний чи негативний вплив на розвиток регіону шляхом оцінки відповідних показників. В свою чергу, за допомогою даної системи показників аналіз стану та діяльності на рівні регіону виявляє взаємозв'язок між показниками регіону та показниками державного рівня. Це пояснюється існуванням тісної взаємодії фінансів підприємства з фінансовою системою регіону і держави. Побудова системи показників спростить здійснення аналізу фінансово-економічного стану та забезпечить формування більш ефективної та диференційованої системи оцінки на кожному рівні управління (рис. 3).

На державному рівні представлено ряд показників, які узагальнюють тенденції роз-

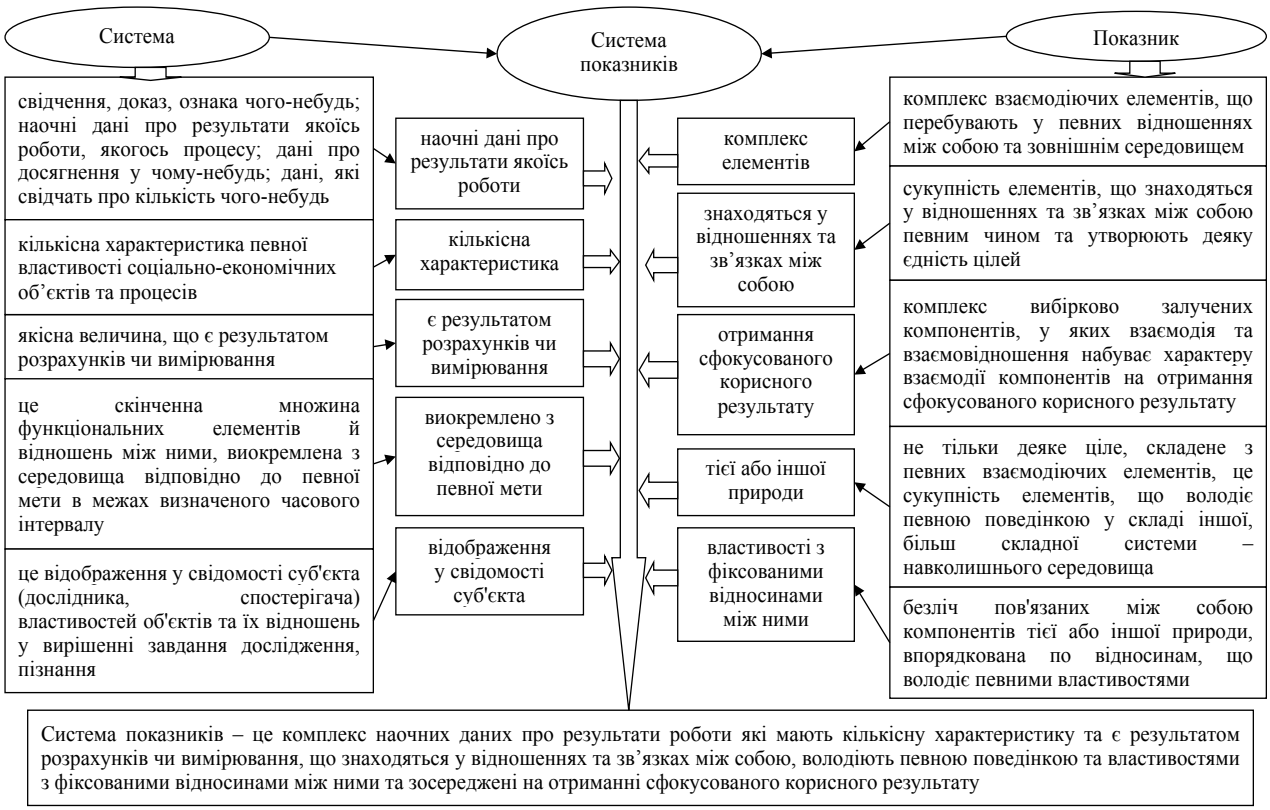


Рис. 1. Комплекс категорії «система показників» [1–5]

витку країни. Так, наприклад, ВВП (валовий внутрішній продукт) формується за рахунок ВДВ (валова додана вартість), який, в свою чергу, створюється на основі НЧП (нормативно чистої продукції) підприємств. Особливої уваги заслуговують регіональні показники, оскільки цей рівень представлений показниками, які притаманні всім трьом рівням управління.

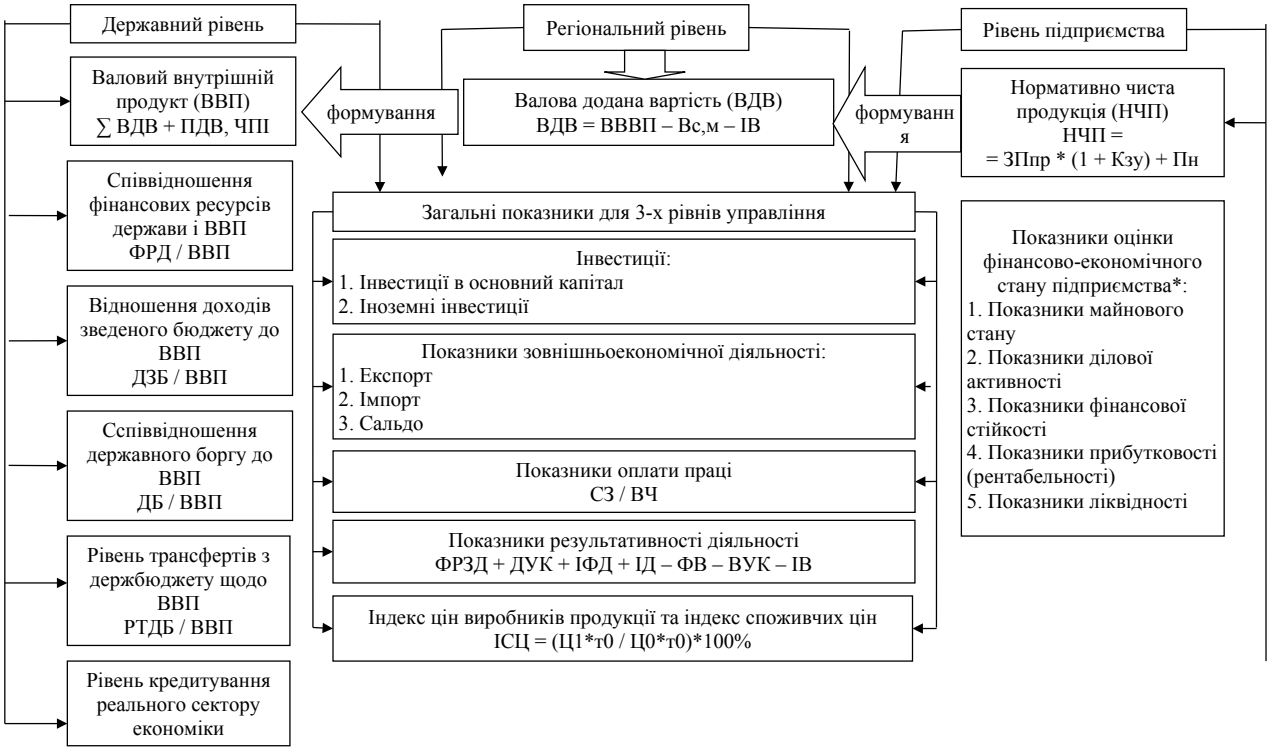
Також слід врахувати те, що здійснення аналізу на рівні підприємства за показниками ліквідності та платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості, прибутковості (рентабельності) має значну кількість розрахункових коефіцієнтів, тому також доцільно буде виділити певну кількість основних, адже деякі з них повторюються або доповнюють один одного.

Значна кількість розрахункових показників ускладнює проведення відповідного аналізу внаслідок різних трактувань отриманих результатів, що призводить до неоднозначних висновків.

В цілому методика проведення фінансового аналізу є уніфікованою, так як відбувається оцінка діяльності підприємства від ліквідності до ділової активності, тобто за всіма напрямками фінансово-економічної діяльності підприємств. Недоліком здійснення фінансового аналізу є відсутність показників оцінки зовнішньоекономічної діяльності, а також показників оплати праці. Тому включення даних напрямів до загальної системи оцінки фінансово-економічного стану підприємства є передумовами її удосконалення.

Висновки. Таким чином, сформована система показників оцінки фінансово-економіч-

Рис. 2. Основні етапи формування інтегральної оцінки фінансово-економічної діяльності на різних рівнях управління на підставі визначення системи показників



* Показники оцінки фінансово-економічного стану підприємства представлено в табл. 1

Рис. 3. Показники оцінки фінансово-економічного стану залежно від рівня управління

Таблиця 1

Показники оцінки фінансово-економічного стану підприємства

Показники майнового стану	1. Коефіцієнт реальної вартості майна $KBM = \frac{ЗВ_{оз} + ВЗ + НВ + МШП}{A} = \frac{ф.1р.1010 + ф.5р.(800+810+880+8900)}{ф.1р.1300}$ 2. Коефіцієнт зносу основних засобів $КЗ_{оз} = \frac{З_{оз}}{ПВ_{оз}} = \frac{ф.1р.1012}{ф.1.р.1011}$ 3. Коефіцієнт амортизації нематеріальних активів $КА_{НМА} = \frac{А_{НМА}}{ПВ_{НМА}} = \frac{ф.1р.1002}{ф.1р.1001}$
Показники ліквідності та платоспроможності	1. Коефіцієнт поточної ліквідності $К_{пл}$ =ОА/ПЗ= $\frac{Ф1.\ р.1195 - р.1170}{Ф1.\ р.\ 1695 - р.1665}$ 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності $К_{шл}$ = (ОА – З)/ПЗ = $\frac{Ф1.\ р.1195 - р.1100 - р.1110}{Ф1.\ р.\ 1695 - 1665}$ 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності Кал = (ГК+ПФІ)/ПЗ = = $\frac{Ф1.\ р.\ 1165 - р.1160}{Ф1.\ р\ 1695 - р.1665}$
Показники ділової активності	1. Коефіцієнт оборотності активів $К_{оа}$ = ЧД*2/($А_п$+$А_к$) = $\frac{ф.2\ р.2000 * 2}{ф.1\ р.(1300_П + 1300_К)}$ 2. Коефіцієнт оборотності власного капіталу $К_{овк}$ = ЧД*2/($ВК_п$+$ВК_к$) = = ф.2 р.2000*2 / ф.1 р. (1495п+1495к) 3. Період оборотності активів $П_{оа}$ = 360/$К_{оа}$ 4. Період оборотності власного капіталу $П_{вк}$ = 360/$К_{овк}$
Показники фінансової стійкості	1. Коефіцієнт автономії $К_а$ = ВК/К = Ф1 р.1495/Ф1 р.1900 2. Коефіцієнт фінансової залежності $К_{фз}$ = К/ВК = Ф1 р.1900/Ф1 р.1495 3. Коефіцієнт фінансового ризику $К_{фр}$ = (К – ВК)/ К = = (Ф1 р.1900 – Ф1 р.1495)/Ф1 р.1495
Показники прибутковості (рентабельності)	1. Коефіцієнт рентабельності продаж $К_{рп}$ = ВП / ЧД = $\frac{ф.2\ р.2090(2095)}{ф.2\ р.2000} * 100\%$ 2. Коефіцієнт рентабельності капіталу $К_{рк}$ = ЧП*2/ /(Кп+Кк) = $\frac{Ф.2\ р.2350(2355)*2}{Ф.1\ р.1900п + р.1900к}$

ного стану на трьох рівнях управління може свідчити про підпорядкованість визначених на різних рівнях показників та можливість здійснення на їх основі всебічного і обґрунтованого аналізу фінансово-економічного стану як окремого підприємства, так і його внеску в загальні результати діяльності регіону, який, в свою чергу, може розглядатися як елемент державного рівня

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Словник української мови / Гол. ред. ради І. Білодід. – К. : Наукова думка, 1976. – Т. 7. – 724 с.
2. Новий тлумачний словник української мови / Уклад.: В. Яременко, О. Сліпушко. – К. : Аконіт, 2001. – 864 с.
3. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Гол. ред. ради Б.Д. Гаврилишин. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
4. Совершенствование системы государственной поддержки агропромышленного комплекса Самарской области : [монография] / Под ред. [Р.В. Некрасова, Д.С. Алексанова, Е.К. Соколова]. – М. : РГАУ-МСХА им. К. А. Тимирязева, 2010. – 152 с.
5. Власов В.І. Глобальна продовольча проблема : [монографія] / В.І. Власов. – К., 2001. – 506 с.
6. Гайдар Н.О. Інтегральна оцінка ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємств торгівлі / Н.О. Гайдар // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 374–381 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/esprstp_2009_2_55.pdf.
7. Кракос Ю.Б. Управління фінансовою безпекою підприємств / Ю.Б Кракос, Р.О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 1. – С. 86–97.
8. Кузькін Є.Ю. Формування системи показників, які характеризують економічний розвиток регіону / Є.Ю. Кузькін, М.М. Новікова // Коммунальное хозяйство городов. – К. : Техніка, 2007. – Вып.75. – С. 328–332.
9. Малик О.В. Показники оцінки фінансової безпеки підприємств: критерії та детермінантні безпеки підприємств / О.В. Малик // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014.

УДК 69.003

Понуровський О.І.
аспірант кафедри економіки будівництва
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ

INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE CONSTRUCTION INDUSTRY BY IDENTIFYING THE OPTIMAL SOURCES OF FINANSING

АНОТАЦІЯ

В статті визначено основні причини та наслідки спаду інвестиційної привабливості будівельного ринку, розглянуто основні нормативно-правові та економічні аспекти функціонування механізму фінансування процесів інвестування будівельного сектору економіки України. Визначено основні джерела та форми здійснення інвестиційної діяльності учасниками будівельного ринку. На основі аналізу запропоновано оптимальні шляхи та механізми залучення інвестиційного капіталу.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, криза, інвестиції, нормативно-правова база, ефективність роботи, джерела фінансування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные причины и последствия спада инвестиционной привлекательности строительного рынка, рассмотрены основные нормативно-правовые и экономические аспекты функционирования механизма финансирования процессов инвестирования строительного сектора экономики Украины. Определены основные источники и формы осуществления инвестиционной деятельности участниками строительного рынка. На основе анализа предложены оптимальные пути и механизмы привлечения инвестиционного капитала.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, кризис, инвестиции, нормативно-правовая база, эффективность работы, источники финансирования.

ANNOTATION

The paper identifies the main causes and consequences of the recession of investment attractiveness of the construction market, the basic normative – legal and economic aspects of the financial mechanism of investment process of the construction sector of Ukraine's economy. The main sources and forms of investment activity participants in the construction market. Based on the analysis suggested the best ways and mechanisms to attract investment capital.

Keywords: investment attractiveness, crisis, investment, legal framework, operational efficiency, financial sources.

Постановка проблеми. Визначальною рисою будівельної галузі є значна залежність від зовнішніх фінансових ресурсів, без яких процес будівництва майже неможливий. До основних джерел фінансування можна віднести кредити, державні будівельні програми та інвестиційний капітал.

Основним ресурсом, що забезпечує діяльність будівельних підприємств, виступає інвестиційний капітал, який є однією з найбільш ефективних та доцільних форм фінансування будівельної діяльності, що на відміну від державних будівельних програм або кредитів в повній мірі відповідає сучасним ринковим відносинам та свідчить про рівень інвестиційної привабливості держави.

Без належного безперебійного фінансового забезпечення виникають простої в роботі будівельної організації, що тягне за собою низку ризиків, пов'язаних з можливим збільшенням видатків через зміну зовнішніх чинників, таких як зміна ціни на матеріали, відсоткової ставки та ін., що в кінцевому підсумку може призвести до значного відставання від строків закінчення роботи або до замороження проекту.

Сьогодні інвестиційна привабливість будівельної галузі України знаходиться в стані ризику, адже спостерігається значний відтік капіталу, це перш за все обумовлено нестійкою зовнішньополітичною та економічною складовими, тому аналіз причин спаду інвестиційних надходжень в будівельний сектор економіки має пріоритетне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційної привабливості, її аналізом та оцінкою займалися як вітчизняні науковці, так і закордонні, це зокрема, Бланк І.А., Фрідман Д., Назаренко А., Павлова Н.Л., Беренс В., Холт Р., Пересада А.А., Валінурова Л.С. і Казакова О.Б., В.В. Бочаров, Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. [1, с. 432].

Дослідженням теоретичних та прикладних проблем регулювання ризиків інвестування житлового будівництва здійснювали також іноземні та українські науковці: Реверчук Н.Й., Скоморович І.Г., Верчено П.І., Останкова Л.А.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми визначення основних причин зменшення інвестиційної привабливості будівництва та визначення основних економічно доцільних та оптимальних джерел фінансування залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає в аналізі основних передумов спаду інвестиційної привабливості будівельної галузі України та пошуку основних нормативно-правових та економічних шляхів виходу підприємств галузі з кризового стану

шляхом визначення основних джерел фінансування будівельних проектів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний клімат будівельної галузі України, незважаючи на значний за останні роки спад, має значний потенціал, адже будівництво нових виробничих та житлових будівель на місці старих об'єктів або на новому місці виглядає найбільш привабливим в Україні, особливо для іноземного інвестора. Різні дані за останні роки свідчать про те, що близько 50% будівельних конструкцій є новобудови, близько 30% – реконструкція і 20% – збільшення; частина нових будівель перевищує 60% серед інженерних об'єктів, в обох випадках є тенденції до зростання. Як показує досвід західних країн, таких як Польща, Угорщина, Чехія, Словаччина, серйозні інвестиційні компанії воліють, щоб почати бізнес з нуля, іноді навіть незважаючи на те, що це може вийти дорожче. Для України характерним є велика кількість старого фонду виробничої та невиробничої нерухомості, що в даний час значно відрізняється від аналогічного фонду в новоспечених членів ЄС в момент початку інвестиційного буму в цих державах. По-перше, в Україні велика частина існуючих виробничих будівель є морально застарілими і фізично старими, особливо які вже були порожні не перше десятиліття або побудовані більше 30 років тому. У порівнюваних країнах більша частина виробничих потужностей були побудовані в 1980-х роках, крім того, протягом усіх цих років рівень їх обслуговування був набагато вищим.

Основними перепонами на шляху зростання темпів росту показників роботи будівельних підприємств перш за все виступають відсутність прозорості та ефективності роботи будівельної системи в цілому, що значно гальмує розвиток будівельного сектору.

До основних причин спаду інвестиційної привабливості можна віднести:

1) адаптація вітчизняного будівельного законодавства до законодавства ЄС відбувається повільними темпами;

2) власне будівельне законодавство України має низку недоліків пов'язаних як з процесом дозвільно-погоджувальних процедур, так і з процесом контролю;

3) неефективність системи мінімізації ризиків та механізму захисту інтересів інвесторів;

4) відсутність кредитних програм (іпотека) або їх висока вартість;

5) значні валютні коливання;

6) високий рівень збитковості підприємств;

7) нестійку зовнішньоекономічну та політичну ситуацію в країні;

8) значна недовіра потенційних інвесторів викликана негативними чинниками, такими як бюрократія, відсутність механізму захисту та прозорості;

9) зменшення платоспроможного попиту.

Визначені чинники негативно впливають на інвестиційну привабливість галузі, адже з неефективним управлінням та контролем, що супроводжується ростом цін на матеріали та послуги, не збільшується купівельна спроможність потенційних інвесторів, що на даному етапі є чи не найважливішою проблемою.

Для більш повного розуміння ситуації на будівельному ринку необхідно проаналізувати стан галузі, який показує, що будівельні підприємства України в січні-березні 2015 р. скоротили обсяги робіт порівняно з аналогічним періодом минулого року на 31,3% – до 8339 млн. грн.

За даними Держкомстату, обсяг робіт з будівництва будівель зменшився на 22%. При цьому обсяг робіт з будівництва житлових будинків збільшився на 8,9%, а з будівництва нежитлових будівель – скоротився на 44,6%. Обсяг робіт з будівництва інженерних споруд знизився на 40,2%. Держкомстат зазначає, що роботи з нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння у січні-березні склали 86,4% від загального обсягу, роботи з капітального ремонту – 6,3%, а з поточного ремонту – 7,3%.

Окрім того, в будівництво інвестовано 7 млрд. 291 млн. грн., в операції з нерухомим майном – 1 млрд. 823 млн. грн.

На рис. 1 проілюстровано обсяги капітальних надходжень за 2012–2014 рр.

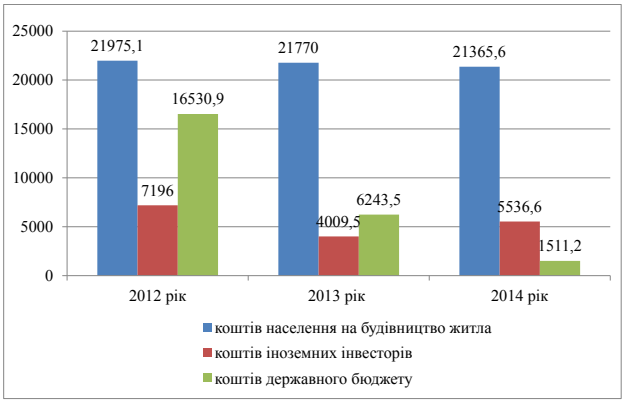


Рис. 1. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування за 2012–2014 рр. [2, с. 1]

За останні кілька років в Україні відбувається падіння темпів будівництва в нежитловій (комерційної) галузі, а з 2015 р. знизилися темпи і для житлової нерухомості. Основні причини –девальвація гривні і зниження купівельної спроможності, хоча вартість у валюті знизилася, але в гривні ціна значно зросла. Загалом зниження склало близько 30% в 20 областях України. Найбільше перестали будувати інженерні споруди та нежитлові приміщення.

З метою порівняння,згідно з європейськими статистичними даними, загальний економічний спад в країнах Європи зупинився в 2014 р. У період 2015–2017 рр. загальне економічне

зростання очікується в усіх країнах Європи. За прогнозами 79-ї конференції Евробудівництва, рівень будівельної діяльності в 2015 р. складе близько 1,360 млрд. євро. Темпи зростання загального обсягу виробництва очікується на рівні 1,9% і, за прогнозами, стабілізується на 2,5% протягом наступних двох років. Зростання будівництва буде вище, ніж загальне економічне зростання в 2017 р., хоча обсяги будівництва будуть ще значно нижче докризового рівня (-14% по відношенню до 2007 р.).

Накопичення зростання нового будівництва прогнозується близько 10% в 2015–2017 рр. в реальному вираженні (0,9 в. п. вище у порівнянні з попередніми прогнозами).

У 2015–2017 рр. у всіх трьох основних сегментах будівельної галузі прогнозується прогрес. Як очікується, найбільше зростання – близько 3,1% – в цивільному будівництві, в тому числі темпів зростання двозначними в країнах Центрально-Східної Європи, де нові інфраструктурні проекти в галузі транспортної та енергетичної продукції стимулюватимуть ринок ще більше в Польщі. Темпи зростання решти основних сегментів буде значно нижчим і дорівнюватиме приблизно 2% на рік в житловому будівництві, а також близько 2,2% для нежитлового будівництва. Аналогічну картину можна побачити в нежитловому будівництві, де, як очікується, воно буде зростатиме на 3,6% щорічно до 2017 р. (країни Західної Європи: + 2,1%).

Аналізуючи позитивний досвід будівельної галузі країн Європи, можна зробити висновок, що Україні необхідно швидко реанімувати сферу будівництва шляхом підвищення інвестиційної привабливості, що дасть змогу підвищити довіру інвесторів до визначеної сфери та збільшити обсяги фінансування в будівництво.

Для створення ефективної стратегії розвитку необхідно розуміти, що основними критеріями, на які звертає увагу інвестор, це прибуток та ризики, що він може понести, тому для підвищення інвестиційної привабливості необхідно:

1) створення законодавчої бази, адаптованої до європейського будівельного законодавства Єврокодів;

2) формування механізму захисту інтересів інвесторів з метою зменшення фінансових ризиків та втрат, що закріплені на законодавчому рівні;

3) зменшення кількості збиткових будівельних підприємств та організацій;

4) державна підтримка та сприяння розвитку будівельного сектору економіки шляхом створення та реалізації будівельних фінансових програм та стратегій;

5) зменшення податкового навантаження з метою стимулювання процесів залучення інвестицій;

6) створення уніфікованої та відкритої системи електронного забезпечення щодо надання послуг в сфері будівництва;

7) децентралізація повноважень в сфері містобудівної діяльності на місця;

8) формування інноваційного досвіду в будівництві, тобто використання енергоефективних та енергозберігаючих технологій;

9) публічність інформації щодо всіх суб'єктів ринку з метою запобігання порушення прав та свобод учасників будівельного процесу;

10) доступ до нормативних документів у галузі будівництва та ін. [1, с. 20].

Визначені шляхи підвищення інвестиційної привабливості будівельних підприємств України повинні бути перш за все закріплені на законодавчому рівні, тобто держава повинна вести прозору та ефективну політику, направлену на створення оптимальних та рівних умов для всіх учасників будівельного ринку. Це дасть змогу створити відповідне правове поле, де інтереси інвесторів та покупців будуть захищені на рівні держави.

Інвестиційна привабливість галузі залежить також від доступності джерел фінансування, тобто за умов стабільного розвитку економіки та її складових можна виділити та згрупувати наступні джерела фінансування будівництва:

1) державне цільове фінансування;

2) інвестиції населення, що включать власні фінансові ресурси та запозичені;

3) кошти комерційних і некомерційних організацій, власні та залучені (кредити).

Визначені групи джерел фінансування будівельної галузі України створюють економіко-правові відносини між багатьма учасниками будівельного ринку, що передбачають участь суб'єктів ринку в процесі фінансування будівництва та мають певні права та обов'язки, що в результаті мають за кінцеву мету отримання прав власності або прибутку (чи збитку).

В умовах кризи, що є характерною для будівельної галузі України за останні роки та яка супроводжується зазвичай коливанням валют, ростом банківських ставок, інфляцією та іншими економічними показниками, створює дефіцит інвестиційних ресурсів, що передбачає зменшення платоспроможного попиту і, відповідно, інвестиційної спроможності населення та створює інвестиційні ризики для комерційних та некомерційних організацій, що негативно впливає на інвестиційну складову будівельної галузі в цілому.

Нівелювання ризиків, пов'язане з розбалансованістю економіки, можливе лише за умов зваженої та ефективної політики як з боку держави, так і окремих суб'єктів будівельного ринку, що, зокрема, можливе за допомогою розвитку та удосконалення механізмів інвестування.

Підвищення інвестиційної привабливості будівельної галузі України значною мірою залежить від механізмів інвестування в будівельну сферу мають законодавчо закріплені нормативи, що визначають регламентовані правила поведінки в сфері нормативно-правових відносин учасників будівельного ринку.

Політика держави повинна бути направлена на формування оптимального механізму державного регулювання інвестиційно-інноваційного розвитку будівельної сфери, реалізація якої забезпечила б стабільне, ефективне і системне функціонування будівельних організацій галузі на основі новітніх технологій і стала б потужним стимулом для розвитку національної економіки.

На сьогоднішній день нормативно-правова база в сфері будівництва визначає наступні механізми фінансування будівельної галузі України:

Рис. 2. Механізми фінансування будівельної галузі України

Основними законами, що регламентують діяльність будівельних організацій, є: Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII, суть якого зводиться до того, що інвестування й фінансування житлового будівництва може здійснюватися винятково через фонди фінансування будівництва, фонди операцій з нерухомістю, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, а також через випуск безпроцентних (цільових) облігацій, за якими базовим товаром є одиниця такої нерухомості; Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» № 978-IV від 19 червня 2003 р.

Механізм залучення інвестиційного капіталу шляхом використання фондів фінансування будівництва (ФФБ) та фондів операцій з нерухомістю (ФОН) загалом подібний, різниця полягає у тому, що ФФБ створюються з метою отримання їх довірителями житла у власність, у той час як метою ФОН є отримання доходу власниками його сертифікатів, у тому числі шляхом участі у фінансуванні будівництва житла.

Послуги ФФБ, зокрема, направлені на осіб, що зацікавлені придбати майно, ФОН має за мету одержання прибутку від реалізації майна чи його оренди.

Порівнюючи ці дві форми інвестування, можна зробити висновок, що ФФБ є більш оптимальним, адже передбачає собою обов'язковий контроль цільового використання коштів забудовником з боку фінансової установи, що нівелює неможливість нецільового використання коштів ФФБ. ФОН, відповідно, має меншу актуальність серед інвесторів.

Продаж майнових прав та інвестування через фонд фінансування будівництва є найбільш поширеними на ринку України.

Недержавні пенсійні фонди мають змогу вкладати тимчасово вільні кошти в об'єкти нерухомості. Визначена послуга є різновидом банківського забезпечення, де недержавні пенсійні фонди виступають в ролі посередника.

Інститути спільного інвестування. Регламентований Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» механізм спільного інвестування будівництва включає в себе пряме, змішане та опосередковане інвестування. Головною особливістю є відтерміноване оподаткування.

Іншою формою фінансування будівництва можуть виступати цільові облігації, що полягає у випуску безпроцентних цінних паперів, які дають змогу отримувати прибуток, однак не передбачають право власності на нерухомість.

Цільові облігації є ефективним методом фінансування будівництва, що характеризуються пролонгацією від сплати податків.

Кожен з визначених законів та інструментів фінансування будівництва має певні недоліки, що стосуються безпосередньо процесу реалізації механізму фінансування будівництва та мають низку правових норм, що потребують негайного перегляду або навіть скасування, зокрема:

1) основним недоліком визначених законів виступає недостатній рівень захищеності інтересів інвестора, що негативно впливає на процеси акумуляції капіталу в будівництво;

2) недостатність та непрозорість інформації щодо учасників будівельного ринку, зокрема, забудовника чи управителя (фінансова компанія), що може призвести до втрати коштів інвестором;

3) неефективна система визначення відповідальності учасників будівельного ринку;

4) неефективність системи податкового навантаження та, відповідно, пільг, що стримує потенційного інвестора від вкладання коштів.

Висновки. Низький рівень інвестиційної привабливості та нерозвинений механізми фінансування процесів будівництва негативно впливають на будівельну галузь України в цілому, зокрема, значні ризики, пов'язані з політико-

економічною нестабільністю, сприяють відтоку капіталу, що стримує розвиток основних фондів країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 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. Капітальні інвестиції за джерелами фінансування 2012–2014 роки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ekon/kapinv_u.htm.
3. European Construction Recovery Gains Momentum 12th June, 201579th EUROCONSTRUCT Conference in Warsaw, Poland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.euroconstruct.org/pres sinfo/pressinfo.php.
4. Перешкоди для інвестицій в Україну // Інвестгазета. – 2008. – № 6. –С. 18–25.

УДК 330.322:622.32

Радюк Н.А.
здобувач, асистент кафедри фінансів
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

THE THEORETICAL BASIS OF IMPROVEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AN OIL AND GAS COMPLEX OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання теоретичних аспектів інвестиційної активності, залежності успішності інвестиційних процесів від вдало проведеної інвестиційної політики в нафтогазовій галузі, формування державою інвестиційного середовища для залучення внутрішніх та зовнішніх інвесторів. Зазначено, що галузева інвестиційна привабливість міцно пов'язана з національною інвестиційної привабливістю.

Ключові слова: інвестор, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, інвестиційні процеси, нафтогазовий комплекс, нафтогазова галузь, фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы теоретических аспектов инвестиционной активности, зависимости успешности инвестиционных процессов от удачно проведенной инвестиционной политики в нефтегазовой отрасли, формирования государством инвестиционной среды для привлечения внутренних и внешних инвесторов. Отмечено, что отраслевая инвестиционная привлекательность тесно связана с национальной инвестиционной привлекательностью.

Ключевые слова: инвестор, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, инвестиционные процесы, нефтегазовый комплекс, нефтегазовая отрасль, факторы.

ANNOTATION

The article considers the theoretical aspects of investment activity, dependence of the investment processes success on a successful investment policy in the oil and gas industry, the formation of the state's investment environment to attract domestic and foreign investors. It is stated that the sector investment attractiveness is firmly linked to the national investment attractiveness.

Keywords: investor, investment climate, investment attractiveness, investment processes, oil and gas complex, factors.

Постановка проблеми. Питання сучасного економічного розвитку суб'єктів господарювання в Україні пов'язане з підвищенням їхньої інвестиційної привабливості як потенційних об'єктів інвестування. Це обумовлено важливістю розвитку інвестиційних процесів, оскільки інвестиції – це основний інструмент формування макроекономічних пропорцій, які визначають темпи економічного розвитку країни.

У сучасних умовах короткострокові та довгострокові інвестиції є важливими засобами послаблення наслідків та формування передумов виходу з економічних криз, вони забезпечують структурні зрушення в національній економіці та формують принципи науково-технічного прогресу [1, с. 206].

В умовах сьогодення виникає необхідність у проведенні досліджень щодо підвищення інвестиційної привабливості та активізації інвестиційних процесів як на мікро-, так і на макрорівнях, що впливає на економічний розвиток як субєктів господарювання, так і держави загалом. Однак розбіжності ідеологічного порядку, що зберігаються на всіх рівнях українського суспільства, гальмують втілення у життя правових принципів лібералізації інвестиційного режиму – стабільності, «прозорості», передбаченості та недискримінації. Особливо це стосується базових галузей економіки, які мають значний соціально-економічний вплив на рівень життя населення та розвиток країни.

Успішність інвестиційного процесу залежить від ефективно проведеної політики щодо внутрішніх та зовнішніх інвестицій у вітчизняну економіку та нафтогазову галузь, а усвідомлення основних засад цих процесів сприятиме інвестиційній активності та правильному формулюванню пріоритетів інвестиційної політики в галузі, саме тому ці питання набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різнобічне дослідження основних засад інвестиційного процесу є предметом наукових пошуків цілого ряду вітчизняних та іноземних науковців, яке дозволяє визначити головні вимоги інвесторів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Визначенню інвестиційної активності, особливостей відтворення й ефективності використання інвестиційних ресурсів присвячено значну кількість сучасних наукових досліджень, в яких аналізується й оцінюється інвестиційна політика в Україні, ефективність інвестиційних проектів, ступінь мотивації інвесторів, висловлюються практичні пропозиції щодо удосконалення інвестиційних процесів. Це роботи І. Бланка, І. Бобкова, О. Грабенко, Б. Губського, І. Лукінова, Ю. Пахомова, В. Федоренко, В. Хобти, М. Чумаченка та ін. [2].

Дослідженням питання інвестиційних процесів займалися А.А. Пересада, В.Ф. Мартиненко, Д.Л. Левчинський, А.І. Сухорукова, Л.Дж. Гітман, М.Д. Джонк, Г.И. Іванов, У.Ф. Шарп, Н.Л. Маренков, О.В. Чернікова та багато інших.

Проблеми інвестиційного забезпечення розвитку підприємств нафтогазового комплексу завжди були в колі уваги вчених-економістів.

Вагомий внесок у різні аспекти цих питань зроблено дослідженнями В. Александрової, Л. Безчасного, В. Геєця, В. Герасимчука, М. Долішнього, М. Данилюка, В. Крюкова, О. Кузьміна, О. Лапко [9], Н. Далевської [2], А. Ніконова [3], Н. Мамонтової [16].

Сучасний багатоканальний варіант формування інвестиційних ресурсів є результатом еволюції теорії формування сприятливих умов інвестиційної діяльності в національних економіках [1, с. 210]. Представниками класичної школи є: В. Петті, Ф. Кене, А. Сміт та Д. Рікардо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості робіт основний акцент при розгляді інвестиційних процесів робиться на специфіку їх протікання на макрорівні. Тим часом вирішення проблем мікрорівня, пов'язаних безпосередньо з інвестиційним процесом на підприємствах, залишається малодослідженими.

Також недостатньо опрацьовано організаційно-економічний механізм державного регулювання діяльності підприємств нафтогазового комплексу, що потребує посиленої уваги в контексті сучасних процесів структурного реформування, які нині відбуваються, в силу унікальної значимості для забезпечення енергетичної незалежності та економічного розвитку держави загалом.

Мета статті полягає у визначенні теоретичних основ активізації інвестиційних процесів на мікрорівні, з'ясуванні пропозицій щодо підвищення інвестиційної привабливості нафтогазового комплексу України (НГК).

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання сучасного економічного розвитку суб'єктів господарювання в Україні нерозривно пов'язане із підвищенням їхньої привабливості як для залучення іноземних інвестицій, так і для міжгалузевого перерозподілу інвестиційних ресурсів [4]. Саме тому з боку потенційних інвесторів дуже важливим є з'ясування доцільності вкладання інвестиційних коштів у підприємство на основі оцінки його інвестиційної привабливості.

У світовій практиці економічних зіставлень існує багато різноманітних рейтингів, які так чи інакше охоплюють такі елементи інвестиційної привабливості, як рівень загального економічного розвитку, ступінь відкритості економіки, достатність нормативної та правової баз, науково-технічний потенціал, характеристика трудових ресурсів, зниження матеріаломісткості та енергоємкості суспільного продукту, інші макроекономічні показники. Рейтинг країн в світовій економіці, який щорічно визначається Світовим економічним форумом (Швейцарія) та Міжнародним інститутом розвитку менеджменту для 50–60 країн світу, передбачає розрахунки конкурентоспроможності кожної країни, підрахованої з урахуванням багатофакторних векторних моделей, що включають приблизно 290 показників у восьми областях (економічне становище, стан інфраструктури, рівень НДДКР, ступінь відкритості економіки, рівень розвитку інформаційних технологій і телекомунікаційних систем та ін.).

Інвестиційну привабливість підприємств можна визначати двома головними факторами:

1) наявністю ефективного механізму державного інвестиційного регулювання в рамках окремих територій, що забезпечує узгодженість інтересів учасників інвестиційного процесу, і закріплення балансу інтересів в інституційних нормах;

2) моніторинг та контроль розвитку інвестиційного процесу [5, с. 98].

Для визначення того, яких заходів необхідно вжити конкретному підприємству для підвищення інвестиційній привабливості, доцільне проведення аналізу існуючої ситуації (діагностика стану підприємства). Цей аналіз дозволяє:

– визначити сильні сторони діяльності компанії;

– визначити ризики та слабкі сторони цьогорічного стану компанії, зокрема з погляду інвестора;

– розробити рекомендації для розвитку конкурентоспроможності, підвищення ефективності роботи та інвестиційної привабливості.

Підприємство може сформувати програму заходів підвищення інвестиційної привабливості, виходячи із власних індивідуальних особливостей і сформованої кон'юнктури ринків капіталу. Реалізація такої програми дозволяє прискорити залучення фінансових ресурсів та має знизити їхню вартість.

Підприємства, які зацікавлені в залученні інвестицій, повинні насамперед подбати про свою інвестиційну привабливість, або так званий «інвестиційний імідж». Для цього їм необхідно задіяти ефективний стратегічний менеджмент та чітко визначити стратегію розвитку поточної діяльності, реалістично спрогнозувавши її наслідки. Готуючись до залучення інвестицій у власний бізнес, керівники та менеджери підприємств повинні чітко знати те, чого саме прагнуть і вимагають від них інвестори, які беруть на себе ризик вкласти в їхню бізнес-справу свій капітал. Як правило, інвестори зацікавлені в тому, щоб отримати повний або бодай частковий контроль над інвестованим підприємством. В такому разі інвестиції називаються прямими. Інша форма інвестування – інвестори претендують на частину прибутку шляхом придбання акцій. Ці інвестиції називаються «портфельними», і вони найбільш поширені. Є ще третій вид інвестування – інвестори претендують на доступ до конфіденційної інформації та інтелектуальної власності підприємства [7].

Сучасний нафтогазовий комплекс України представлений потужним конгломератом взаємопов'язаних суб'єктів господарювання, діяльність яких пов'язана з розвідуванням, видобуванням, переробкою, виробництвом,

транспортуванням, зберіганням, збутом енергоносіїв (нафти і газу) [8, с. 9].

Слід відзначити, що вирішення проблем нафтогазового комплексу України тісно пов'язане з вирішенням проблем всієї української економіки: погіршується ситуація в галузі – погіршується соціально-економічне становище всієї країни.

Безперечно, галузева інвестиційна привабливість міцно пов'язана з національною інвестиційної привабливістю. До питання національної інвестиційної привабливості України слід підходити з урахуванням аналізу окремих блоків чинників, які характеризують передусім достатність нормативної та правової баз в країні задля забезпечення прибуткового інвестування капіталу. Саме тому для вітчизняного нафтогазового комплексу критично важливою умовою є розробка й реалізація стратегії сталого розвитку на національному рівні, бо це відкриває перспективи до участі у спільних з країнами ЄС та іншого світу міжнародних проектах із забезпечення сталого розвитку. Окрім того, нафтогазовий комплекс потребує реформування з метою виділення прибуткових зон бізнесу (наприклад, транспортування газу, транспортування нафти, започаткування структурних одиниць з альтернативної енергетики та енергозбереження), щоб створити можливості залучення до їхнього розвитку зарубіжних інституціональних інвесторів через механізми та інструменти фінансового ринку [9].

Україна відноситься до зрілих регіонів видобутку, де великі та середні газові родовища вже знаходяться на стадії виснаження, видобуток газу є складним і витратним технологічним процесом. Тому, якщо врахувати ступінь виснаженості газових родовищ, термінову необхідність в оновленні основних фондів та високу вартість залученого капіталу, собівартість тисячі кубометрів видобутого українського газу складатиме близько 200–250 доларів [10]. Розвиток нафтогазовидобування всередині країни, а також розширення можливостей транзиту створить інвестиційний ринок, що вимагає мільярдів доларів капіталовкладень. В історії розвитку вітчизняної нафтогазової галузі чимало прикладів, коли передові технічні й технологічні розробки вчених залишалися незатребуваними через загальну нестачу інвестиційних коштів.

Також для вітчизняних нафтопереробних заводів виробництво нафтопродуктів європейського рівня – це питання значних інвестицій у технологічне оснащення та реконструкцію.

Спираючись на теоретичні розробки західної економічної науки та практику іноземного інвестування, адаптованого до умов перехідного періоду, доведено, що в країнах, які досягли значних успіхів у реформуванні економік, інвестиційна діяльність була державною справою, характеризувалась виваженістю та системністю підходів до формування економічної політики залучення інвестицій в національну економіку [11, с. 10]. Саме тому суттєве значення в механізмі залучення інвестицій належить створенню єдиної цілісної системи державного управління інвестиційними процесами, яка б охоплювала відповідні структури з роботи з іноземними інвестиціями, механізми реалізації державної політики залучення капіталу, координації діяльності з міжнародними організаціями, проведення експертиз найважливіших проектів та їх конкурсний відбір [12].

Серед можливих джерел інвестування у розвиток підприємств нафтогазового комплексу є: іноземні інвестиції, створення спільних підприємств, власні кошти підприємств, кредитні ресурси та бюджетні кошти [13, с. 303]. Обсяги інвестицій, які необхідно залучити в нафтогазову галузь для вирішення пріоритетних завдань економічної стратегії України, настільки масштабні, що безглуздо сперечатися про пріоритет тих чи інших джерел інвестицій. На цьому терені місця вистачить усім – і приватним вітчизняним бізнес-структурам, і державі, і іноземним підприємцям. Мобілізація великих інвестицій для потреб подальшого розвитку НГК може бути здійснена тільки у разі істотної зміни інвестиційного клімату як для вітчизняного, так і для іноземного капіталу.

В умовах глобалізації постає питання конкуренції для національних інвесторів з боку прямих іноземних інвестицій. З досвіду країн-реципієнтів можна побачити різноспрямований їх вплив на інвестиційний процес як у вигляді ефекту витіснення внутрішніх інвестицій, так і у вигляді ефекту їх стимулювання.

А.В. Череп [14, с. 361] виділяє п'ять умов при визначенні інвестиційної привабливості підприємства. На наш погляд, для НГК це наступні шість умов:

1) важливість галузі – нафтогазовий комплекс є однією з найважливіших складових економіки України, що у визначальній мірі забезпечує як функціонування усіх інших галузей, так і ступінь добробуту нашого населення. Саме від стану справ у нафтогазовому комплексі значною мірою залежить розвиток промисловості, сільського господарства, сфери послуг, комунального господарства України, а у кінцевому рахунку – рівень розвитку суспільства та якість життя наших співвітчизників [15];

2) привабливість галузі – оцінюючи привабливість галузі, необхідно відзначити її деякі сильні сторони, а саме: стратегічно вигідне географічне розташування України; наявність та працездатний стан вітчизняних газо- та нафтотранспортних систем; наявність діючої інфраструктури виробництв, яка забезпечує видобування; переробку, транспортування і транзит енергоносіїв до країн Європи; наявність висококваліфікованого персоналу [16, с. 512]. Необхідно зазначити, що наявність великих доведених і потенційних запасів газу і нафти при прогнозованому зростанні попиту на паливно-енергетичні ресурси на світовому ринку пер-

шої чверті століття роблять дуже привабливим український нафтогазовий сектор ПЕК як об'єкт інвестування;

3) характеристика споживання продукції галузі, рівень конкуренції, можливі обсяги ринку – у середньому в Україні видобувається близько 21 млрд. м3 газу при щорічній потребі 75–80 млрд м3. Таким чином, Україна самостійно може себе забезпечити газом лише на чверть. Схожа ситуація спостерігається і у видобутку нафти. При потребі у 30 млн. т Україна видобуває лише 2,3 млн., що становить лише 8%. На перший погляд здається, що Україна достатньо забезпечена розвіданими родовищами нафти і газу. Проте це не так. Сьогодні в Україні працює 350 родовищ: 78 – нафтових; 89 – газових; 111 – газоконденсатних; 59 – нафтоконденсатних; 13 – газонафтових і нафтогазових [13, с. 303];

4) рівень державного втручання в розвиток галузі. Існує безліч факторів як ринкового, так і неринкового характеру, чинників, добре прогнозованих і тих, які носять випадковий характер, проте найбільшою мірою стан та перспективи розвитку нафтогазової галузі багато в чому залежать від державної політики. Прикладами позитивних впливів можуть бути різного роду податкові пільги та субсидії. Було виявлено, що в Норвегії існує «дев'ять форм державних субсидій нафтогазового комплексу, шість з них вдалося оцінити (4 млрд. доларів) на рік» [17]. Найбільшими статтями субсидій визнані повернення компаніям коштів, витрачених на пошук корисних копалин, і пряме бюджетне фінансування розробки родовищ [18];

5) екологічна небезпечність виробництва та продукції. Важливим стратегічним напрямом розвитку нафтогазового комплексу є його екологізація. Щорічно підприємства нафтохімічної промисловості скидають 61 м3 стічних вод, у яких містяться солі, органіка, амонійний азот, нафтопродукти. Всі ці скиди забруднюють річки та водойми. Для підвищення ефективності переробки нафти та якості нафтопродуктів, покращення екологічного стану галузі є цілий ряд заходів, які необхідно здійснити:

а) скориставшись досвідом провідних західних нафтових компаній та залучивши для наукового супроводження галузеві інститути, застосувати принципово нові схеми розвитку нафтопереробних заводів (НПЗ), інноваційні для вітчизняної нафтопереробки;

б) проводити дослідження та контроль дотримання природоохоронного законодавства;

в) налагодити випуск альтернативних, більш екологічно чистих видів палива;

г) посилити державний контроль та ввести кримінальну відповідальність за створення паливних сурогатів на численних міні-заводах;

6) фінансові умови роботи галузі. Загальновідомо, що великі доходи неможливі без великих вкладень. Це актуально для будь-якої промисловості, але для нафтогазової – насамперед [19]. У «Концепції розвитку ПЕК України до 2030 р.» [20] визначено розмір інвестування нафтогазового комплексу в обсязі 282,3 млрд. грн. Задекларована сума інвестицій є досить вагомою для вливання у галузь коштів бізнес-структур. Практикою доведено, що кожна додаткова гривня інвестицій, вкладена в нафтогазовий комплекс, дає змогу отримати додатково 1,5–1,6 грн. [13, с. 304]. Згідно з прогнозами експертів, за умов зростання інвестування у геолого-розвідувальні роботи (щорічний обсяг капітальних вкладів у газовидобуток має збільшитися від 1 до 7–9 млрд. дол. шляхом радикального покращення інвестиційного клімату в країні) обсяг видобутку газу збільшиться до 45 млрд. м3/рік у 2030 р. Якщо умови інвестування в Україні залишатимуться незадовільними, видобуток газу в Україні до 2030 р. не перевищуватиме 15–20 млрд. м3/рік [13, с. 305].

Висновки. Успішність інвестиційних процесів та усвідомлення основних засад інвестиційної активності залежать від: правильного формулювання пріоритетів інвестиційної політики в галузі, а саме від прозорості енергетичного ринку; збільшення обсягів видобутку нафти і газу вітчизняними підприємствами; сприятливого інвестиційного клімату для вітчизняних та іноземних інвесторів, який передбачає стабільну та еластичну фіскальну систему, зрозумілі для міжнародного інвестора базове законодавство та регуляторне середовище, введення системи пільгового оподаткування, що містила би «податкові канікули», знижки ставок оподаткування при реінвестиціях отриманого прибутку чи інвестиціях у визначену галузь, звільнення чи зниження митних зборів на імпорт новітніх машин та обладнання, технологій, ноу-хау тощо. Така політики у сфері інвестування, безумовно, має підвищити інвестиційну привабливість НГК України та забезпечити потужні мотивації резидентів та нерезидентів щодо вкладення коштів.

В наступних дослідженнях буде розглянуто роль мотиваційних чинників інвестиційної діяльності, які активізують інвестиційні процеси у вітчизняному нафтогазовому комплексі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скірка Н.Я. Стимулювання інвестиційної діяльності як чинник оптимізації структури економіки країни: теоретичні та практичні аспекти / Н.Я. Скірка // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : зб. наук.-техн. праць. – Львів, 2008. – Вип. 18.6. – С. 205–214.
2. Далевська Н.М. Формування механізму мотивації інвестора і підвищення інвестиційної активності : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.01.01 / Н.М. Далевська ; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2003. – 20 с.
3. Ніконов А.В. Вимір та оцінка інвестиційної привабливості нафтогазового комплексу / А.В. Ніконов // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2009. – Вип. 16(2). – С. 209–214 [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Npkntu_e_2009_16(2)__35.pdf.
4. Постановський І.А. Підвищення ефективності управління інвестиційною діяльністю на підприємствах транспортної галузі / І.А. Постановський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/issue/view/173.
5. Воротинцев В.А. Мотиваційні особливості функціонування інвестиційних механізмів / В.А. Воротинцев // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2012. – № 1. – С. 96–100 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/evngu_2012_1_16.pdf.
6. Басов М.Г. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / М.Г. Басов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/PNR_2006/Economics/4_basov.doc.htm.
7. Інвестиційна гра за єдиними правилами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : E – mail : info [at]navigator.net.ua.
8. Стратегічне управління нафтогазовими підприємствами України: технології, механізми та інструменти реалізації : [монографія] / [В.І. Варцаба, Я.С. Витвицький, О.М. Витвицька, У.Я. Витвицька, Н.О. Гавадзин, Л.С. Головкова, І.Б. Запухляк, Р.Т. Мацьків, В.П. Петренко, С.А. Побугін, Г.С. Степанюк] ; за заг. ред. проф. В.П. Петренка, доц. С.А. Побігуна. – Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2015. – 468 с.
9. Крамарев Г.В., Лапко О.О. Сталий розвиток нафтогазового комплексу та фінансово-організаційні механізми його забезпечення / Г.В. Крамарев, О.О. Лапко // Бізнесінформ. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business-inform.net.
10. Слободян Н. Нафтогазовий сектор: «дійна корова» чи «важка дитина»? / Н. Слободян // Апостроф. – 2014. – 30 вересня [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.apostrophe.com.ua/article/469.
11. Рубцова М.Ю. Національні особливості формування інвестиційного клімату для залучення іноземного капіталу в економіку України : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.05.01 / М.Ю. Рубцова ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 1999. – 20 с.
12. Солонінко К.С. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / К.С. Солонінко. – К. : Кондор, 2008.
13. Червінська О.С. Стан та перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу України / О.С. Червінська, А.Я. Грицик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 300–307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/nvnltu_2014_24.6_48.pdf.
14. Череп А.В. Інвестознавство : [навч. посіб.] / А.В. Череп. – К. : Кондор, 2006. – 398 с.
15. Стасенко А.В. Аналіз перспектив та проблемних питань на шляху реформування нафтогазового комплексу України / А.В. Стасенко // Вісник НГСУ. – 2003. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gasunion.org.ua/visnik-ngsu-22003-stasenko.html.
16. Мамонтова Н.А. Основні тенденції розвитку нафтогазового комплексу України в умовах сталого розвитку / Н.А. Мамонтова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 16. – С. 510–521 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nznuoa_2011_16_69.pdf.
17. Акоева И.В. Состояние инвестиционной деятельности в нефтегазовом комплексе / И.В. Акоева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.irinkaakotva@mail.ru.
18. Why Norway? Invest in Norway [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.invinor.no/no/Why-Norway/.
19. Олімах Р. Плата чи розплата за користування надрами / Р. Олімах // Дзеркало тижня. – 2014. – № 15.
20. Галюк І.Б. Інноваційно-інвестиційні засади розвитку нафтогазової галузі України / І.Б. Галюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/193.

УДК 334.716

Савченко Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Нікопольського факультету
Запорізького національного університету

Колесник В.М.
доцент кафедри економіки
Нікопольського факультету
Запорізького національного університету

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ХЛІБОПЕКАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF BAKERIES MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано методику комплексного оцінювання ефективності управління хлібопекарськими підприємствами на основі систем стратегічного вимірювання результативності бізнесу з урахуванням ключових переваг існуючих методів оцінювання ефективності управлінських рішень на промислових підприємствах.

Ключові слова: ефективність управління, управлінські рішення, система управління, збалансованість управління, хлібопекарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена методика комплексного оценивания эффективности управления хлебопекарными предприятиями на основе систем стратегического измерения результативности бизнеса с учетом ключевых преимуществ методик оценивания эффективности управленческих решений на промышленных предприятиях.

Ключевые слова: эффективность управления, управленческие решения, система управления, сбалансированность управления, хлебопекарные предприятия.

ANNOTATION

The paper proposed a method of integrated evaluation of management efficiency bakeries based systems of strategic business performance measurement based on the key advantages of methods of assessment of efficiency of administrative decisions in the industry.

Keywords: management efficiency, management decisions, control system, balance management, company bakery.

Постановка проблеми. Проблеми стратегічного управління на виробничих підприємствах у розвинених країнах постійно привертають увагу теоретиків і практиків менеджменту. Вже доведено, що найбільш якісним є стратегічне управління за умови використання моделей та методів, що відповідають специфіці виробництва та збуту продукції підприємства, дозволяють швидко реагувати на зміни оточуючого середовища.

Стратегічне управління є важливим інструментом забезпечення сталого розвитку виробничих підприємств, тому з'ясування та уточнення його методичних аспектів залишаються актуальними. Одним із таких аспектів стратегічного управління є визначення його ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у теорію й методологію стратегічного планування та управління внесли закордонні фахівці: І. Ансофф, Дж. Акофф, Р. Бранденбург, Дж. Стейнер, Дж. Гелбрейт, У. Кінг та ін. Дослідження в сфері стратегічного управління виконані в роботах вітчизняних учених І. Лукінова, С. Горяінова, К. Редченко, В. Герасимчука, В. Сладкевич, Н. Куденко, В. Аніщенко, Т. Гончарук, В. Родченко, Л. Довгань, К. Отченаш, О. Яременко, які розглядають у своїх працях ефективність різних моделей стратегічного планування та управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але ряд аспектів даної проблеми досліджено недостатньо. Показники системи оцінки ефективності управління підприємством, як і методика її оцінювання, повинні бути адаптовані під вимоги підприємства конкретної галузі з урахуванням значимості окремих складових у ринкових умовах господарювання.

Мета статті полягає у розробці методики комплексного оцінювання ефективності управління хлібопекарськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність управління визначається зіставленням результатів управління та ресурсів, витрачених на їхнє досягнення [1]. Оцінити ефективність управління, на перший погляд, можна шляхом порівняння отриманого прибутку та витрат на управління. Але такий підхід є спрощеним і не дає точних результатів, оскільки:

- по-перше, неможливим є виокремлення саме управлінських витрат підприємства;
- по-друге, не лише тільки розміром прибутку визначається ефективність управлінських рішень;
- по-третє, за очікуваний кінцевий результат управлінського рішення може бути поставлений не прибуток, а, наприклад, вихід на нові ринки збуту підприємства;
- по-четверте, збільшення прибутку підприємства може свідчити лише про досягнення короткострокових цілей підприємств, не враховуючи його довгострокові перспективи.

Незважаючи на всі недоліки, використання монетарних (грошових) показників [2, с. 14] при визначенні ефективності управлінських рішень є обґрунтованим, так як монетарні показники відносяться до категорії показників, що дозволяють проводити кількісне вимірювання результативності бізнесу та порівнювати отримані результати з очікуваними.

Однією з умов досягнення високого рівня ефективності бізнесу є збалансованість управління, зосередження уваги одночасно на різних напрямах діяльності [2, с. 15], а отже, про ефективність системи оцінювання управлінських рішень підприємства свідчить залучення до системи оцінювання як монетарних, так і немонетарних показників.

Найбільш точною системою для оцінки стратегічних рішень є збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC), розроблена професорами Гарвардського університету Р. Капланом та Д. Нортоном [3, с. 24].

BSC охоплює стратегічно важливі напрями діяльності підприємства, які діагностуються за допомогою співставлення фактичних і планових показників та охоплюють основних чотири аспекти:

- аспект клієнта;
- внутрішньогосподарський аспект;
- аспект інновацій і навчання;
- фінансовий аспект [2, с. 15].

Якщо розглянуті напрями оцінки результативності управління підприємством є постійними категоріями незалежно від форми власності або розміру підприємства, то підсистеми показників за цими чотирма аспектами збалансованої системи показників можуть змінюватись в залежності від галузевої специфіки діяльності підприємства.

При визначенні ефективності управління підприємством важливо розуміти умови функціонування, які визначаються специфікою галузі та концентрацією конкуренції в ній. Технологія аналізу галузі та конкуренції в ній охоплює аналіз зовнішнього середовища та частково внутрішнього середовища й включає оцінку: стану та особливостей галузі, у якій функціонує підприємство, конкурентних сил та ступеню їх впливу, ключових факторів успіху (КФУ) та сил, що призводять до змін в структурі конкурентних сил галузі.

В основу аналізу галузевих особливостей оцінювання ефективності управління підприємством покладено специфічність технологічних процесів, особливості організації виробництва, відмінності в характеристиках кінцевого продукту та ресурсів для його виробництва, а також ринків збуту тощо.

Структурно система управління підприємства являє собою комплекс взаємодіючих елементів (підсистем). Виділяють функціональні і забезпечувальні підсистеми. До функціональних підсистем, які виконують функції управління виробничо-господарською діяльністю, належать підсистеми техніко-економічного планування, управління основними та оборотними засобами, управління матеріально-технічним постачанням, збутом, кадрами, якістю та фінансами. Можна виділити й інші підсистеми, які відображають специфіку того чи іншого підприємства. Серед забезпечувальних підсистем найчастіше виділяють підсистеми технічного, інформаційного й організаційного забезпечення.

Таким чином, для підвищення якості процесів оцінювання ефективності управління підприємством є необхідним застосування збалансованої системи показників, яка модифікована під галузеві особливості діяльності підприємства.

Зацікавленість підприємств у результатах своєї діяльності обумовлює необхідність підвищення ефективності управління підприємством, що є наслідком злагодженої роботи всіх служб і підрозділів підприємства, організація якої вимагає розробки ефективної моделі управління, із урахуванням галузевої специфіки. За основу побудови моделі використаємо комплексний підхід, що враховує значимість обраних критеріїв (аспектів), важливих для діяльності саме підприємств хлібопекарської галузі.

Для розробки моделі використаємо розрахунковий метод. В основі пропонованого методу лежить оцінка п'яти групових показників – критеріїв ефективності управління, за результатами яких розраховується інтегральний коефіцієнт з урахуванням значимості (вагомості) кожного з критеріїв.

Загальний порядок дослідження та оцінки ефективності управління підприємством охоплює такі принципові етапи:

1. Визначення критеріїв (аспектів) системи управління та оцінка їх значимості.
2. Вияв одиничних показників кожного з аспектів системи управління.
3. Групування показників, аналіз їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків.
4. Оцінка внутрішньогрупової значимості кожного з обраних показників.
5. Збір необхідної інформації для розрахунку одиничних показників за результатами діяльності підприємства за останній рік (визначення мінімального, максимального та фактичного значень для кожного показника).
6. Розрахунок одиничних показників та їх нормалізації (переведення у десятибальну шкалу) для надання можливості об'єктивного порівняння показників, що мають різні одиниці виміру.
7. Розрахунок критеріїв ефективності системи управління підприємства як суми нормалізованих зважених оцінок.
8. Розрахунок коефіцієнта ефективності управління підприємством за формулою середньозваженої арифметичної.
9. Порівняння оцінок результатів за кожним з критеріїв та узагальнюючого коефіцієнта ефективності управління з максимально можливим (десять балів).

10. З'ясування шляхів та методів підвищення ефективності управління.

11. Розробка комплексу заходів по підвищенню ефективності управління підприємством.

12. Прогнозування змін включених у модель критеріїв внаслідок можливих змін умов зовнішнього та внутрішнього середовища.

13. Прогнозування рівня ефективності управління підприємством.

14. Прийняття остаточного рішення щодо комплексу заходів із підвищення ефективності управління підприємством.

Використавши метод експертних оцінок для визначення вагомості критеріїв ефективності управління підприємством, побудуємо залежність інтегрального показника ($E_у$):

$$E_у=0,30E_ф+0,25E_{ок}+0,20E_{бп}+0,10E_к+0,15E_{оу}, \quad (1)$$

де $E_ф$ – значення критерію ефективності фінансової діяльності підприємства;

$E_{ок}$ – значення критерію ефективності обслуговування клієнтів;

$E_{бп}$ – значення критерію ефективності внутрішніх бізнес-процесів;

$E_к$ – значення критерію ефективності кадрової політики підприємства;

$E_{оу}$ – значення критерію ефективності організації управління підприємством.

Таким чином, найбільший вплив на рівень ефективності управління чинить рівень ефективності фінансової діяльності підприємства. Це пов'язано з тим, що фінансові вливання найбільш необхідні для невеликих хлібопекарських підприємств, що мають потребу в модернізації застарілого виробничого обладнання та оновленні автопарку.

Наступним етапом формування системи оцінювання ефективності управління підприємства є визначення одиничних показників кожного з аспектів системи управління та групування показників на підставі аналізу їх внутрішньогрупових та міжгрупових взаємозв'язків.

Визначимо одиничні показники критеріїв ефективності управління та порядок їх розрахунку у таблиці 1.

Наступним кроком у формуванні системи оцінювання ефективності управління хлібопекарських підприємств є визначення значимості одиничних показників в межах окремих критеріїв за допомогою методу експертної оцінки.

Після розрахунку фактичних значень показників проводиться їх нормалізація для приведення їх у єдину систему виміру за десятибальною шкалою. Для кожного з показників, включених у шість критеріїв конкурентоспроможності, визначаються мінімальне і максимальне значення. В наступній колонці виставляється фактичне значення для кожного показника, яке потім нормалізується і множиться на відповідну вагу. В підсумку для кожного показника розраховується нормалізована зважена оцінка, яка враховує як абсолютну його величину, так і відносну важливість у межах відповідного критерію.

Після визначення значення за бальною системою узагальнюючих критеріїв ефективності управління розраховується інтегральний коефіцієнт ефективності управління хлібопекарськими підприємствами за формулою (1).

Висновки. Існуючі методики оцінювання ефективності управління підприємства досить багатогранні, але системи показників розгляну-

Таблиця 1

Критерії та показники ефективності управління хлібопекарським підприємством

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника
1. Ефективність фінансової діяльності підприємства ($E_ф$)		
1.1 Коефіцієнт автономії (K_A) [4, с. 136]	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел	Власний капітал/Пасиви
1.2 Коефіцієнт фінансування ($K_ф$) [4, с. 137]	Відображає перевищеність власних коштів над позиковими	Власний капітал/Позикові кошти
1.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{абсл}$) [4, с. 139]	Характеризує готовність підприємства негайно ліквідувати короткострокову заборгованість	Грошові кошти та їх еквіваленти/Поточні зобов'язання
1.4 Коефіцієнт оборотності оборотних коштів ($K_{ОБ}$) [4, с. 128]	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять всі стадії виробництва і повернення	Чистий доход від реалізації продукції/Обігові кошти
1.5 Частка довгострокових фінансових інвестицій в активах ($I_ф$) [4, с. 127]	Характеризує інвестиційну активність підприємства	Довгострокові фінансові інвестиції/Активи
2. Ефективність обслуговування клієнтів ($E_{ок}$)		
2.1 Частка підприємства на місцевому ринку реалізації продукції, % ($Ч_п$)	Характеризує ділову активність підприємства та конкурентоспроможність товару на місцевому ринку	Обсяг реалізації продукції на місцевому ринку/Загальний обсяг реалізації продукції х 100 %
2.2 Конкурентоспроможність товару, бали ($K_т$) [5, с. 15]	Характеризує здатність товару конкурувати з іншими товарами на ринку	Методика бальної оцінки

2.3 Ступінь контролю за реалізацією продукції ($К_{рп}$)	Характеризує ступінь контролю реалізації продукції та ступінь впливу на цінову та товарну політику торговельних підприємств	Кількість продукції, реалізованої по прямим каналам збуту/Загальний обсяг реалізації продукції
2.4 Рівень якості сервісного обслуговування, бали ($Р_{серв}$)	Характеризує взаємовідносини хлібокомбінатів з торговельними підприємствами: надання можливості повернення зачерствілої продукції, своєчасність та якість доставки продукції	Метод експертної оцінки
2.5 Рентабельність продажу, % ($Р_п$) [6, с. 356]	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Чистий прибуток від реалізації х 100% /Обсяг продажу
3. Ефективність внутрішніх бізнес-процесів ($Е_{бп}$)		
3.1 Витрати на виробництво одиниці продукції, грн./т (*В*) [6, с. 356]	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	Валові витрати/Об'єм випуску продукції
3.2.Фондовіддача, грн./ грн. (*Ф*) [6, с. 356]	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції / Середньорічна вартість основних виробничих засобів
3.3. Рентабельність товару, % ($Р_т$) [6, с. 356]	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару	Прибуток від операційної діяльності*100% /Повна собівартість продукції
3.4. Коефіцієнт виконання виробничої програми ($К_{в\ п}$)	Відображає ефективність процесів планування на виробництві	Фактичний обсяг випуску продукції/Запланований обсяг випуску продукції
3.5 Коефіцієнт забезпечення матеріальними ресурсами ($К_{зм}$) [7, с. 174]	Характеризує забезпеченість потреб виробництва матеріальними ресурсами	Фактична поставка матеріалів/ Планова потреба в матеріалах
4. Ефективність кадрової політики підприємства ($Е_к$)		
4.1 Частка працівників зі спеціальною освітою та досвідом, % ($П_с$) [2, с. 61]	Характеризує відповідність складу працівників потребам підприємства	Частка працівників зі спеціальною освітою/ Середньооблікова чисельність працівників *100%
4.2 Продуктивність праці, тис. грн./чол. ($П_п$) [7, с. 175]	Характеризує ступінь зацікавленості працюючих у результативності діяльності підприємства	Обсяг товарної продукції за відпускними цінами/ Середньооблікова чисельність працівників
4.3 Рівень витрат на оплату праці, % ($В_{оп}$) [7, с. 176]	Характеризує частку витрат підприємства на оплату праці у структурі загальних витрат	Фонд оплати праці/ Обсяг товарної продукції за відпускними цінами * 100%
4.4 Середньомісячна заробітна плата, грн. ($З_{сер\ м}$) [7, с. 176]	Характеризує матеріальну зацікавленість працівників у результативності діяльності підприємства	Фонд оплати праці/ Середньооблікова чисельність
4.5 Коефіцієнт сталості кадрів ($К_{ст\ к}$) [7, с. 113]	Характеризує ступінь задоволення умовами та оплатою праці працівників	Чисельність працівників, які є в списочному складі увесь звітній рік/Середньооблікова чисельність працівників за звітній рік
5. Ефективність організації управління підприємством ($Е_{оу}$)		
5.1 Відповідність організаційної структури управління потребам ринку та виробництва, бали ($В_{орг.стр}$)	Характеризує ступінь реагування підприємства на зміни у ринковому середовищі та потреби виробництва	Методика експертної оцінки
5.2 Наявність та дотриманість обраної концепції управління та функціональних стратегій, бали ($С_{упр}$)	Характеризує ступінь розв'язання поставлених завдань перед підприємством на певному етапі розвитку	Методика експертної оцінки
5.3 Рівень централізованості вертикальної структури управління та налагодженості зв'язків між підрозділами, бали ($Р_{центр}$)	Характеризує швидкість прийняття управлінських рішень	Методика експертної оцінки
5.4 Соціально-психологічний клімат у колективі, бали ($К_{соц}$)	Характеризує організаційну культуру підприємства	Методика експертної оцінки
5.5 Імідж підприємства, бали ($І_п$)	Характеризує ефективність зусиль колективу підприємства у створенні позитивного ставлення контактних аудиторій до його діяльності	Методика експертної оцінки

тих методик не відповідають у повному обсязі вимогам, які необхідно враховувати при оцінюванні ефективності управління саме хлібопекарських підприємств.

Загальна оцінка ефективності управління повинна формуватися як системний показник, що характеризує сукупність факторів, які охоплюють різні сфери діяльності підприємства. Її комплексна оцінка повинна здійснюватись у контексті «стратегічного бачення» кінцевих результатів у вигляді запланованого рівня ефективності управління підприємством.

Методика комплексного оцінювання ефективності управління підприємством на основі систем стратегічного вимірювання будується на принципах балансу за рахунок встановлення взаємозв'язку між показниками, які вимірюють досягнуті результати, і показниками, що забезпечують досягнення цих результатів. А використання для розрахунку інтегрального показника ефективності управління хлібопекарськими підприємствами як суми нормалізованих зважених оцінок сприятиме підвищенню об'єктивності процесу визначення її рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полінський О.М. Оцінка ефективності управлінських рішень / О.М. Полінський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/18_NPM_2008/Economics/34398.doc.htm.
2. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі : [навч. посіб.] / К.І. Редченко ; 2-ге вид. – Л. : Новий Світ – 2000, 2003. – 272 с.
3. Нортон Р. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р. Нортон, Д. Каплан ; пер. с англ. ; 2-е изд., испр. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.
4. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / К.В. Ізмайлова ; 2-ге вид., стереотип. – К. : МАУП, 2001. – 152 с.
5. Обідіна Я.І. Методологічні основи підвищення конкурентоспроможності хлібопекарських підприємств / Я.І. Обідіна. – Суми : Мрія – 1, 2009. – 61 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посіб.] / [С.М. Клименко, О.С. Дуброва, Д.О. Барабась та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
7. Економічний аналіз та діагностика стану сучасного підприємства : [навч. посіб.] / [Т.Д. Костенко, Є.О. Підгора, В.С. Рижиков та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2005. – 400 с.

УДК 519.866:65.011:338.432

Самарська Д.О.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

Домаскіна М.А.
кандидат економічних наук, доцент
Миколаївського національного аграрного університету

ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE USE OF ECONOMIC AND MATHEMATICAL MODELING TO DETERMINE RATIONAL SECTORAL STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті обґрунтовано необхідність застосування економіко-математичного моделювання для визначення раціональної галузевої структури аграрних підприємств. Підкреслено важливість знаходження оптимальної структури виробництва при виході сільгосппідприємств на зовнішній ринок. Окреслено особливості сільськогосподарського виробництва та труднощі, які виникають через це у процесі моделювання. Розглянуто основні класи моделей, що застосовуються для моделювання процесів аграрного виробництва. Показано практичне застосування економіко-математичних моделей.

Ключові слова: аграрне виробництво, моделювання, економіко-математичне моделювання, структура виробництва, оптимальна галузева структура, лінійне, параметричне, стохастичне моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость применения экономико-математического моделирования для определения рациональной отраслевой структуры аграрных предприятий. Подчеркнута важность нахождения оптимальной структуры производства при выходе сельхозпредприятий на внешний рынок. Определены особенности сельскохозяйственного производства и трудности, которые возникают из-за этого в процессе моделирования. Рассмотрены основные классы моделей, применяемых для моделирования процессов аграрного производства. Показано практическое применение экономико-математических моделей.

Ключевые слова: аграрное производство, моделирование, экономико-математическое моделирование, структура производства, оптимальная отраслевая структура, линейное, параметрическое, стохастическое моделирование.

ANNOTATION

The necessity of the use of economic and mathematical modeling to determine rational sectoral structure of agricultural enterprises, stressed the importance of finding an optimal production structure at the output of agricultural enterprises to foreign markets, outlines the specifics of agricultural production and the difficulties that arise from it in the simulation, the basic classes of models used for modeling processes of agricultural production, show the practical application of mathematical economic models.

Keywords: agricultural production, simulation, economic and mathematical modeling, the structure of production, the optimal industrial structure, linear, parametric, stochastic modeling.

Постановка проблеми. Формування раціональної структури виробництва в аграрних підприємствах забезпечує інтенсивний та продуктивний розвиток сільськогосподарського виробництва.

Сучасний стан розвитку аграрної сфери супроводжується структурними змінами частки питомої ваги у валовій продукції сільського господарства на користь галузі рослинництва, відповідно, відбувається занепад тваринницької галузі. Зміна структури основних галузей, які забезпечували попит на сільськогосподарську продукцію на продовольчому ринку, призвели до знищення таких галузей, як м'ясне та молочне скотарство, свинарство та вівчарство.

Реформування аграрного сектора економіки України сприяло створенню багатогалузевої структури сільськогосподарських підприємств, які переважно спеціалізуються на тих видах продукції, що характерні для даного регіону, і забезпечують максимальний дохід та не враховують потреб регіону та держави у сільськогосподарських продуктах. Така конструкція внутрішньої будови аграрних підприємств призвела до негативних явищ: інтенсивно зменшуються обсяги виробництва та використання продукції, низькі її товарність та ефективність, втрачається експортний потенціал, підвищується збитковість сільського господарства, руйнується економічна та продовольча безпека держави. При подальшому такому розвитку подій та формуванні однобічної структури аграрних підприємств, ми отримаємо низьку конкурентоздатність та ефективність виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні, методичні та практичні аспекти механізму підвищення ефективності аграрної сфери економіки, застосування раціональних способів організації сільськогосподарського виробництва розглянуто в працях В.Г. Андрійчука, П.І. Гайдуцького, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Маліка, М.М. Федорова та ін.

Питанням економіко-математичного моделювання виробничих процесів з метою їх оптимізації приділяли увагу такі вчені, як М.Є. Браславець, А.М. Гатаулін, Дж. Данциг, Л.В. Канторович, В.А. Кардаш, Р.Г. Кравченко, Е.Н. Крилатих, А.П. Курносов, С.А. Минюк, С.І. Наконечний, І.Г. Попов, С.С. Савіна, М.М. Тунєєв та ін. Проте, незважаючи на ваго-

мість доробку цих вчених, деякі питання потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні механізму формування організаційно-виробничої структури аграрних підприємств, удосконалення їх структури виробництва при виході на зовнішній ринок.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економіко-математичні методи являють собою сукупність математичних методів (математичного програмування, теорії ймовірностей, теорії масового обслуговування, теорії ігор, мережевих методів, математичної статистики та ін.), що застосовуються при вирішенні різних економічних завдань в науці і практиці [1, с. 12]. Однак одержання будь-якого кількісного результату ще не дає підстав для його негайного використання в практиці планування та управління народним господарством. Необхідно зрозуміти якісну природу цього результату. Якщо цього не враховувати, то отримані рішення, будучи ідеальними з математичної точки зору, можуть виявитися зовсім неприйнятними з економічної. Якщо такі поняття, як «математичний екстремум» і «економічний оптимум», не збігаються, то результати економіко-математичних розрахунків будуть умовними, абстрактними і, отже, практично неприйнятними. Таким чином, при використанні економіко-математичних методів економічної теорії належить основна роль, а математики, математичного апарату – службова, допоміжна.

Існує об'єктивна необхідність теоретичного обґрунтування і розробки економіко-математичної моделі оптимізації галузевої структури аграрних підприємств. На сьогодні розроблено і впроваджується декілька моделей визначення раціональної структури виробництва.

Розвиток науки тісно пов'язаний з побудовою та використанням різних моделей. Під моделлю розуміється певний матеріальний чи подумки представлений об'єкт, який у процесі дослідження заміщає об'єкт-оригінал так, що його безпосереднє вивчення дає нове знання про об'єкт-оригінал. Необхідність використання методу моделювання викликане тим, що деякі об'єкти або явища досліджувати або зовсім не можна, або дорого – через великих витрат часу і ресурсів.

Математичне моделювання відкрило широкі можливості для вивчення економічних взаємозв'язків і закономірностей у багатьох галузях народного господарства. З появою математичного моделювання та ЕОМ виникла широка можливість експериментувати в різних галузях, в тому числі і в сільському господарстві.

Сільське господарство можна розглядати як велику вірогідну систему, яка обмінюється матеріальними, енергетичними та інформаційними потоками із зовнішнім середовищем. Ця система складається з ряду суспільних, технологічних та природних систем.

Володіючи всіма принциповими рисами великих систем, галузь сільського господарства має свої специфічні особливості, які відрізняють її від технічних систем. Однією з головних особливостей цієї галузі є те, що в якості головного засобу виробництва виступає земля.

Процес виробництва нерозривно пов'язаний з природними процесами розвитку живих організмів – рослин і тварин, життєдіяльність яких багато в чому залежить від природних явищ [2]. Іншими словами, на сільськогосподарське виробництво істотний вплив роблять умови фізико-географічні: кількість опадів, температура повітря, рельєф, хімічні та фізичні властивості ґрунту, чисельність шкідників (гризуни, сарана), хвороби рослин і тварин. Великі втрати несуть господарства різних категорій від стихійних природних явищ: ураганів, пожеж, повеней, посух, гроз та ін.

Не слід забувати про те, що виробництво сільськогосподарської продукції здійснюється на величезних площах, розосереджено по різним кліматичним зонам і йому властива сезонність робіт.

Сільське господарство, як галузь суспільного виробництва, розвивається по загальним економічним законам, але відрізняється від інших галузей матеріального виробництва соціально-економічною природою, засобами і умовами виробництва, виробленою продукцією. Ці особливості сільськогосподарського виробництва необхідно враховувати при математичному моделюванні економічних процесів.

У сільському господарстві застосування економіко-математичних методів в порівнянні з промисловістю має ряд додаткових труднощів. Через багатогалузевий характер в сільському господарстві необхідно використовувати велику кількість змінних зі складною системою обмежень, у зв'язку з чим модель має дуже велику розмірність.

Більшість кількісних залежностей в сільськогосподарському виробництві носить нелінійний характер і мінливість параметрів у великих межах, що також ускладнює використання економіко-математичних методів. Крім того, в господарствах відсутнє багато нормативних матеріалів, необхідних для застосування економіко-математичних методів [3].

Структура і складність математичної моделі сільськогосподарських процесів пов'язана з інформацією. Залежно від завдання і об'єкта, для якого має бути побудована модель, необхідно визначити характер і обсяг інформації, джерела її збору та методи обробки. Оптимальне рішення можна визначити завдяки точним і достовірним даним, які доступні для користувача і отримані не пізніше призначеного моменту часу.

Для впровадження моделей у виробництво необхідно досліджувати природні особливості та соціально-економічні процеси в регіоні, оскільки кількість і якість інформації багато в

чому визначають адекватність моделі реальної ситуації.

Більш традиційним і вивченим в нашій країні є використання моделювання для вибору стратегічних напрямів розвитку агропромислового комплексу. Для цього використовуються моделі програмно-цільового планування з метою опису стратегічних рішень, а також динамічні моделі розвитку продуктових чи територіальних підкомплексів АПК. У плановій економіці перераховані моделі дозволяли здійснювати вибір напрямів розвитку та доводилися до виконавців у вигляді планів.

За роки реформ в аграрному секторі відбулися істотні зміни. Змінилися економічні, фінансові та правові умови господарювання. Сформувалося коло сільськогосподарських товаровиробників, що відрізняються різноманіттям форм власності й господарювання. На базі реорганізованих радгоспів і колгоспів створено інші господарюючі суб'єкти: акціонерні товариства, товариства, сільськогосподарські виробничі кооперативи та інші організації нових організаційно-правових форм. Пайовий розділ землі і майна призвів до втрати державної монополії на землю та інші засоби виробництва. Домінуюче положення зайняв приватний сектор.

Одним з елементів аграрної реформи був перерозподіл земель. Площа фермерських господарств щодо площі всіх сільськогосподарських угідь зросла до 12,1%, а особистих підсобних господарств – до 11,7%. Розподіл площ відбувалося в основному в ході реформування сільгосппідприємств шляхом передачі працівникам їхніх земельних паїв.

Загальне скорочення посівних площ, зниження родючості ґрунтів, нестача сільськогосподарської техніки, несприятливі погодні умови призвели до кризового стану сільського господарства.

Економічна криза самим негативним чином позначилася на чисельності худоби, збитковість тваринництва не сприяла збереженню поголів'я. За роки реформ в цілому наявність великої рогатої худоби скоротилася на 59%, свиней – на 66%, овець та кіз – в чотири рази.

Менше постраждало молочне стадо, поголів'я корів зменшилося на 41%, поголів'я коней – на 42%. Таке зниження поголів'я відбулося в основному на сільгосппідприємствах. Чисельність худоби на фермах в порівнянні з дореформеним періодом зменшилася в три-шість разів. Вівці та кози в колективних господарствах були практично ліквідовані, від колишньої отари залишилося 4%.

Скорочення поголів'я в окремі періоди не уникли і господарства населення, хоча темпи падіння були не настільки істотними, як в сільськогосподарських підприємствах. Свою негативну роль в скороченні поголів'я худоби зіграло погіршення кормової бази, обумовлене скороченням посівних площ. У зв'язку з різними темпами росту змінилася структура виробництва основних продуктів скотарства за категоріями господарств. Основна маса м'ясомолочної продукції виробляється господарствами населення.

У сформованій ситуації необхідні такі математичні моделі функціонування АПК, які будуть враховувати інтереси і особливості поведінки різних учасників ринку.

Перехід агропромислового комплексу на ринкові відносини привів до того, що на підприємствах відбувалися процеси інтеграції та диференціації виробництва. У цей період з'явилися нові підприємства. Багато господарств припинили своє існування.

Тому, крім моделювання виробничих процесів окремих підприємств, інтерес викликають моделі функціонування груп господарств у межах адміністративних утворень і регіону. Іншими словами, велике значення набуває вирішення завдання побудови різномасштабних оптимізаційних моделей.

На рівні підприємств зараз дуже актуальні проблеми модельного опису різних інституційних перетворень, реорганізації, об'єднання організацій (поглинання, злиття) і проектування інтеграційних утворень.

Розвиток на сільськогосподарських підприємствах декількох галузей передбачає розробку оптимізаційних моделей з скотарства і рослинництва.

Оптимізаційні моделі по філіях, або узагальнені моделі, доцільно становити для підприємств, які здійснюють інтеграційні заходи щодо об'єднання з іншими господарствами.

Для великих господарств зі стабільним виробництвом можуть бути використані моделі у вигляді задач лінійного і параметричного програмування. Останні моделі на відміну від завдань лінійного програмування дозволяють прогнозувати розвиток підприємств.

Оскільки змінні, що входять в моделі, мають як вірогідну, так і детерміновану природу, в додатках необхідно орієнтуватися на моделі, засновані на стохастичних задачах математичного програмування. При неповній інформації та попередній оцінці виробничих процесів рекомендується використовувати завдання лінійного програмування.

Зважаючи на перерозподіл виробництва, нарощування продукції фермерськими господарствами та господарствами населення, необхідно розробляти моделі, що враховують особливості дрібних господарств.

У ході економічних реформ в аграрному секторі здійснено земельні перетворення, створено основи багатоукладної економіки, правові та організаційні умови для функціонування ринкових форм власності і господарювання.

Однак господарська система аграрного сектора показала свою непідготовленість до функціонування в ринкових умовах, що підтверджується динамікою показників, які відображають спад за основними видами сільськогосподарської продукції.

Одним з напрямків виходу зі сформованої ситуації є використання задач математичного програмування, що дозволяють оптимізувати сільськогосподарське виробництво, оцінювати перспективу розвитку підприємств, раціоналізувати ресурси. Для цього необхідно аналізувати інформацію, виявляти особливості виробничих процесів, на основі яких виділяти адекватні моделі, що поліпшують ефективність роботи кожного господарства, групи підприємств, муніципальних утворень або регіону.

Сільське господарство належить до числа складних економічних систем.

Розглянута галузь має ряд специфічних характеристик, що відрізняють її від інших галузей народного господарства, тому при моделюванні дуже важливо правильно вибрати модель, яка враховує особливості не тільки сільськогосподарського виробництва, а й умови, в яких воно існує.

Математичному моделюванню сільськогосподарських процесів присвячена численна література.

У період планової економіки велася активна робота по створенню і впровадженню математичних моделей в сільське господарство. Протягом багатьох років вирішувалися різні завдання із застосуванням оптимізаційних методів: визначення оптимального складу МТП, кормів, структури господарств та ін.

Існує велика різноманітність економіко-математичних моделей. Найбільш великий клас моделей, що застосовуються на практиці, відносяться до оптимізаційних, які засновано на методах математичного програмування. Дані моделі призначені для вибору найкращого варіанта з певного числа варіантів виробництва, розподілу чи споживання.

Оптимізаційна задача – це економіко-математична задача, яка полягає в знаходженні оптимального (максимального чи мінімального) значення цільової функції. Причому значення змінних повинні належати деякій області допустимих значень.

В результаті рішення оптимізаційної задачі відшукується такий варіант, який при заданих умовах забезпечує досягнення екстремального значення обраного показника, що відображає реалізацію поставленої мети. Цей показник називають критерієм оптимальності. Математичний критерій оптимальності формується у вигляді деякої цільової функції.

Математична модель оптимізаційної задачі включає в себе основні елементи:

1) змінні, або керовані параметри процесу – набір невідомих величин, чисельні значення яких визначаються в ході рішення і дають досить конкретні і деталізовані вказівки з раціональної організації процесу;

2) обмеження задачі, що представляють собою символічний запис обов'язкових умов організації даного процесу. Як правило, обмеження мають вигляд лінійних нерівностей або рівнянь. Економічний сенс обмежень різноманітний і залежить від змісту завдань. Найбільш характерні з обмежень:

3) завдання по обсягу виробництва;

4) обмеження на обсяг використовуваних ресурсів.

Обмежень першого і другого типів в задачі може бути безліч: по кожному виду матеріалів, палива, енергії, обладнання, чисельності працівників, фінансового ресурсу, потужності підприємств і т. д.

За агрегуванням оптимізаційні моделі можуть бути розділені на мікро- та макроекономічні. Прикладом макромоделі може служити задача оптимізації функціонування регіону.

Крім завдання функціонування і розвитку регіону, до макроекономічних моделей можна віднести завдання розвитку адміністративних муніципальних утворень і територій за ознакою однорідності економічного потенціалу. Зокрема, розподіл сільськогосподарської зони області на периферійну, агроадаптивну і припромислову території передбачає побудову моделей ведення сільськогосподарського виробництва для виділених частин регіону.

Таким чином, макроекономічні моделі можна розглядати у вигляді ієрархії: регіональні, територіальні, районні та кластерні, або групові.

Найпоширенішим класом серед оптимізаційних моделей, що застосовуються в додатках, є завдання лінійного програмування. З їх допомогою визначається структура сільськогосподарського виробництва підприємства і його галузей, скотарства та рослинництва. Крім того, на основі завдань лінійного програмування оцінюються кормовиробництво і розподіл посівних площ на різному рівні ієрархії, від підприємства до муніципального освіти і регіону, і структура стада. Проте використання лінійних оптимізаційних моделей обмежене низкою умов, тому вони вирішують, як правило, приватні задачі.

Недоліки задач лінійного програмування частково усувають спеціальні завдання лінійного програмування: транспортне, цілочисельне, параметричне та ін.

Транспортна задача може розглядатися як доповнення до моделі оптимізації машинно-тракторного парку або мати самостійне значення. Моделі, пов'язані з перевезенням продукції, описують процеси різного масштабу: в межах одного підприємства, між господарствами, в адміністративному муніципальному освіті, в межах області та з урахуванням зовнішніх ринків збуту. Дуже важливою є транспортна задача для прибуткових господарств віддалених утворень області, що не мають на невеликих відстанях стабільних споживачів сільськогосподарської продукції.

Завдання цілочисельного програмування застосовуються, наприклад, для оптимізації машинно-тракторного парку.

Крім оптимізації машинно-тракторного парку, цілочисельні задачі математичного про-

грамування знайшли поширення при оптимізації поголів'я різних видів тварин і птиці.

У завданнях параметричного програмування коефіцієнти при змінних в обмеженнях і цільової функції залежать від деякого параметра. Якщо в якості такого параметра прийняти час, то оптимізаційна модель буде враховувати тимчасові зміни даних.

Завдання параметричного програмування у наведеній інтерпретації дає можливість оцінювати розвиток підприємства чи галузі в часі. Іншими словами, за допомогою параметричної моделі оцінюють майбутні ситуації або визначаються прогностичні результати.

Не завжди коефіцієнти при змінних в обмеженнях і цільової функції лінійно залежать від параметра. Зокрема, потенціал отримання врожайності в тій чи іншій фізико-географічній зоні обмежений деякою верхньою межею. У цьому випадку використовуються тренди у вигляді асимптотичних функцій.

Крім асимптотичних функцій для опису виробничих характеристик з верхньою межею, застосовується логістична функція, яка визначається з диференціального рівняння.

Трендові моделі з верхніми межами точніше відображають тенденції збільшення виробництва продукції скотарства та рослинництва для підприємств із стійким прибутковим виробництвом.

У випадку, коли в оптимізаційної моделі цільова функція або обмеження описуються виразами нелінійного виду, її відносять до класу задач нелінійного програмування. Застосування задач нелінійного програмування при аналізі інформації за багаторічний період утруднене насамперед недостатністю даних. За останні роки тенденції спаду виробництва змінюються незначними підйомами. У більшості випадків змінні, що входять в оптимізаційні моделі, характеризуються невизначеністю різного ступеня. Важко оцінити вид цільової функції та обмежень, тому при вирішенні практичних завдань використовуються оптимізаційні моделі в умовах невизначеності та зі змінними ймовірностями.

При наявності в оптимізаційної моделі детермінованих і випадкових змінних її розглядають як задачу стохастичного програмування.

В особливий клас завдань слід віднести стохастичні моделі сільськогосподарського виробництва з урахуванням екстремальних природних явищ. Дослідження повеней, посух, злив, гроз, сильних вітрів, заморозків, термінів випадання раннього снігу приводять до висновку, що майже щорічно сільськогосподарські території піддаються впливу гідрологічних і метеорологічних стихій. Оптимізаційні моделі, що враховують в цільової функції і обмеженнях оцінки впливу екстремальних явищ природних, мають перевагу перед традиційними моделями, в структуру яких не входять гідрометеорологічні характеристики.

Таблиця 1

Класифікація моделей процесів сільськогосподарського виробництва

Ознака	Вид моделі
За ступенем агрегування	Макроекономічні
	Мікроекономічні
За характером взаємозв'язку між змінними	Задачі лінійного програмування
	Задачі нелінійного програмування
За залежністю від деяких параметрів	Задачі параметричного програмування
За характером зміни змінних	Цілочисельні задачі лінійного програмування (дискретні)
За наявністю інформації про змінні	Детерміновані
	Стохастичні
	Задачі в умовах невизначеності

** Складено на основі вивчення літературних джерел*

Оптимізаційні моделі, як правило, включають в себе інші моделі: трендові, імовірнісні, економетричні, авторегресійні, циклічні та ін.

Відзначимо, що наявність різноманітного числа оптимізаційних моделей показала своє теоретичне і практичне значення при оцінці стану та розвитку сільськогосподарського виробництва ієрархічних структур різного рівня. В умовах різко континентального клімату рекомендується використовувати моделі виробничих процесів, що враховують вплив на виробництво екстремальних природних явищ. Через те, що оптимізаційні моделі в багатьох випадках описують масштабні й складні процеси, вони включають в себе інші види моделей. Різнобарвність застосовуваних методів моделювання підвищує адекватність і точність результатів.

Перед нами стояла задача визначити раціональну структуру виробництва у досліджуваному господарстві. Оскільки господарство займається лише вирощуванням рослинницької продукції, ми розв'язали задачу оптимізації посівних площ з урахуванням вимог ринку та необхідності створення умов для виходу підприємства на зовнішній ринок.

Для того щоб у керівництва підприємства була можливість для вибору, нами запропоновано декілька варіантів розв'язання поставленої задачі. Запропоновані зміни у структурі виробництва дозволять змінити ефективність господарювання.

За першим варіантом моделі очікується збільшення грошової виручки на 3 225,1 тис. грн. В той же час відбудеться зменшення собівартості виробленої продукції на 348,1 тис. грн. Це у підсумку дозволить отримати додатковий прибуток у розмірі 3 573,2 тис. грн. При цьому рівень рентабельності становитиме 67,1%, що на 37,1% вище існуючого рівня.

За другим варіантом моделі очікується збільшення грошової виручки на

3 183,9 тис. грн. В той же час відбудеться зменшення собівартості виробленої продукції на 601,2 тис. грн. Це у підсумку дозволить отримати додатковий прибуток у розмірі 3 785,1 тис. грн. При цьому рівень рентабельності становитиме 71,1%, що на 31,0% вище існуючого рівня.

Отже, зміна структури виробництва у господарстві дозволить вирощувати більш рентабельну продукцію, тим самим підвищити ефективність виробництва. Це також дасть можливість господарству вийти із своєю продукцією на зовнішній ринок.

Висновки. Створення різних моделей та їх застосування на ряді сільськогосподарських підприємств показує великі практичні можливості моделювання з виявлення резервів виробництва, раціоналізації пунктів збуту і поліпшення економічних показників роботи підприємства. Оптимізаційні моделі дозволяють вирішувати завдання від тактичних (транспортна завдання окремого підприємства) до стратегічних (задача міжгалузевого балансу країни).

Різноманітні оптимізаційні моделі показали своє теоретичне і практичне значення при оцінці стану й розвитку сільськогосподарського виробництва структур різних рівнів ієрархії, вони дозволяють не тільки оптимізувати сільськогосподарські процеси, а й прогнозувати розвиток стійких підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Браславец М.Е. Экономико-математические методы в организации и планировании сельскохозяйственного производства / М.Е. Браславец. – М. : Экономика, 1971. – 358 с.
2. Макаренко П.М. Оптимальне поєднання галузей в сільськогосподарських виробничих кооперативах за допомогою економіко-математичного програмування / П.М. Макаренко, О.М. Остапенко // Вісник Дніпропетров. держ. аграр. ун-ту. – 2008. – № 1. – С. 131–136.
3. Гуторов А.О. Визначення оптимального розміру землекористування сільськогосподарських підприємств / А.О. Гуторов // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 55–62.
4. Кардаш В.А. Модели управления производственно-экономическими процессами в сельском хозяйстве / В.А. Кардаш. – М. : Экономика, 1981. – 184 с.

УДК 658.7

Селезньова Н.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри «Транспортні технології»
Автомобільно-дорожнього інституту

Теслюк В.І.
студент
Автомобільно-дорожнього інституту

МОДЕЛЮВАННЯ РУХУ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

SIMULATION OF THE MOTION OF THE MATERIAL FLOW IN AN INDUSTRIAL PLANT

АНОТАЦІЯ

В статті отримала подальший розвиток оцінка ступеню рівномірності та синхронності руху матеріального потоку підприємства. За допомогою методів динамічного програмування змодельовано просування сировини, матеріалів, комплектуючих та незавершеного виробництва підприємства для згладження піків інтенсивностей руху матеріальних ресурсів.

Ключові слова: матеріальний потік, управління, оцінка, промислове підприємство, інтенсивність руху.

АННОТАЦИЯ

В статье получила дальнейшее развитие оценка степени равномерности и синхронности движения материального потока предприятия. С помощью методов динамического программирования смоделировано продвижение сырья, материалов, комплектующих и незавершенного производства предприятия для выравнивания пиков интенсивности движения материальных ресурсов.

Ключевые слова: материальный поток, управление, оценка, промышленное предприятие, интенсивность движения.

ANNOTATION

The article has been further development of the evaluation of the degree of uniformity and simultaneity of motion of the material flow of the enterprise. With the use of dynamic programming is modeled promotion of raw materials, components and work in progress of the enterprise to align the peak traffic of material resources.

Keywords: material flow, management, estimation, industrial enterprise, traffic.

Постановка проблеми. Рух матеріального потоку промислового підприємства, як правило, є складним, а якість управління його просуванням між ланками логістичного ланцюга визначається ступенем рівномірності та синхронності і, як наслідок, впливає на накопичення сировини, матеріалів, напівфабрикатів та незавершеного виробництва на відповідному етапі просування і призводить до виникнення так званих «вузьких» місць, характерною рисою яких є невідповідність між пропускною спроможністю ланки та інтенсивністю надходження до неї матеріального потоку. Згладжування піків та спадів інтенсивностей руху матеріального потоку при організації його просування між ланками логістичного ланцюга надасть можливість зменшити витрати, пов'язані з часом недоцільного очікування, та вивільнити фінансові кошти, заморожені в виробничих запасах та незавершеному виробництві, за рахунок скорочення потреб в них внаслідок організації більш синхронного та рівномірного просування сировини, матеріалів та комплектуючих між стадіями виробничого процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш вагомий внесок у дослідження питання підвищення якості управління рухом матеріального потоку на підприємствах зробили А.Г. Бурдина [1] та Б. Геттинг [2]. Аналіз цих теоретичних досліджень показує, що дане питання розглядалося науковцями за трьома основними напрямками: у вигляді системи менеджменту якості, як система збалансованих показників [4] та з точки зору теорії побудови інформаційно-управлінських структур [5; 6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак не один з вище зазначених підходів не надає можливості комплексно розглянути рух матеріального потоку між ланками промислового підприємства та виявити «вузькі місця».

Мета статті полягає в необхідності моделювання просування сировини, матеріалів, комплектуючих та незавершеного виробництва підприємства при виробленні певної групи продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для згладжування спадів інтенсивностей руху матеріального потоку та для підвищення переробної спроможності і-тої ланки логістичного ланцюга необхідне залучення інвестицій для оновлення чи доповнення цехів новим обладнанням. Для визначення стадії виробничого процесу, яка потребує першочергового вкладення інвестицій, необхідно змоделювати просування сировини, матеріалів, комплектуючих та незавершеного виробництва підприємства при виробленні певної групи продукції, яке пропонується виконати за допомогою загальновідомих методів моделювання. За сучасних умов господарювання найпоширенішими та найуживанішими з них є методи лінійного, динамічного, імітаційного, цільового, нелінійного, цілочисельного моделювання та теорія ігор.

З огляду на те, що лінійне програмування представляє собою теоретичний апарат модель-

ного дослідження, спрямований на пошук найкращого способу розподілу обмежених ресурсів за декількома взаємопов'язаними за метою видами виробничої діяльності, його задачі знайшли широке застосування при розв'язанні багатьох практичних питань організаційно-економічного управління. Можливості зручного та наглядного графічного методу розв'язку задач лінійного програмування обмежені лише випадком двох змінних. Моделі лінійного програмування в більшості випадків використовуються у промисловості для прийняття великомасштабних планових рішень у складних ситуаціях [7, с. 53].

Незважаючи на те що динамічне програмування представляє собою метод знаходження оптимальних рішень в задачах з багатоетапною структурою і більшість економічних процесів планування та управління розділяються на етапи природнім шляхом, якими може бути рік, квартал, місяць, декада, і розвиваються в часі, він може застосовуватися й при рішенні задач, де час взагалі не враховується; в такому випадку розділ на етапи вводиться штучно. Моделі динамічного програмування застосовуються зазвичай під час розв'язання задач значно меншого масштабу. Можна навести наступні галузі застосування моделей динамічного програмування під час прийняття рішень:

- розробка правил управління запасами, що встановлюють момент поповнення запасів і розмір замовлення, яке поповнюється, та розробка принципів календарного планування виробництва та вирівнювання зайнятості за умов нестійкого попиту на продукцію;
- визначення необхідного обсягу матеріалів, що гарантує ефективне використання дорогого устаткування;
- розподіл обмежених капітальних інвестицій між можливими новими напрямами їхнього використання;
- вибір методів проведення рекламної кампанії, що знайомить покупця з продукцією фірми;
- систематизація методів пошуку коштовного виду ресурсів;
- складання календарних планів поточного та капітального ремонтів обладнання;
- розробка довгострокових правил заміни основних фондів, що вибувають з експлуатації.

До особливостей задач динамічного програмування відносяться наступні:

1) розглядається система, стан якої на кожному етапі (кроці) визначається вектором xt. Подальша зміна її стану залежить лише від даного стану xt і не залежить від того, яким шляхом система прийшла до нього;

2) на кожному етапі вибирається одне рішення ut, під дією якого система переходить з попереднього стану xt-1 в новий xt;

3) дія на кожному етапі пов'язана з певним виграшем або втратою, які залежать від стану на початок етапу і прийнятого рішення;

4) на вектори стану та управління можуть бути накладені певні обмеження, об'єднання яких складає область припустимих рішень;

5) необхідно знайти таке припустиме управління ut для кожного етапу (кроку), щоб отримати оптимальне (максимальне чи мінімальне) значення функції мети за всі етапи.

Імітаційне моделювання надає можливість досліджувати поведінку реально існуючих систем, а застосування його методів дозволяє отримувати необхідну інформацію за допомогою створення комп'ютерної моделі. Ця інформація використовується, як правило, для проектування системи. Варто зазначити, що суттєвим недоліком даного виду моделювання є те, що воно не розв'язує оптимізаційні задачі, а представляє собою техніку оцінки значень функціональних характеристик системи, що моделюється. Сучасне імітаційне моделювання застосовується, як правило, для дослідження ситуацій та систем, які можна представити у вигляді систем масового обслуговування.

Цільове моделювання представляє собою різновид лінійного, але з декількома цільовим функціями, тому основною задачею даного методу є перетворення вхідної задачі з декількома цільовими функціями в задачу лінійного програмування з однією цільовою функцією. Після її вирішення отримуємо ефективне рішення, так як не існує оптимального розв'язку, який би надавав оптимум для всіх часткових цільових функцій вхідної задачі.

Особливостями нелінійного моделювання є те, що цільова функція в розроблених моделях має нелінійний характер, що і пояснює складність її розв'язку та обмеженість використання на практиці.

Цілочисельне моделювання орієнтоване на вирішення задач лінійного програмування, в яких всі або декілька змінних повинні приймати цілочисельні значення. Методи розв'язку таких задач ще недостатньо вивчені, тому вони, як правило, не використовуються на практиці.

За допомогою теорії ігор визначаються найкращі з можливих альтернатив, при цьому правильність вибору залежить від якості даних, що використовуються для опису ситуації, для якої приймається рішення.

Враховуючи той факт, що розробки орієнтовано на визначення необхідності та першочерговості вкладення інвестицій в і-ту стадію виробничого процесу промислового підприємства, а їх перерозподіл між ланками логістичного ланцюга не залежить від попереднього стану системи, тому лише використання динамічного програмування надає можливість найбільш повно враховувати специфіку об'єкту, незважаючи на те, що на практиці, як вже зазначалося вище, можливо застосування багатьох методів, що дозволяють змоделювати рух матеріального потоку.

Для визначення стадії виробничого процесу, яка потребує негайного залучення інвестицій

для оновлення обладнання, пропонується для кожної стадії визначати коефіцієнт необхідності залучення інвестицій K_{I_i}, який вказує на співвідношення між середнім значенням інтенсивності руху (а) та значенням інтенсивності руху, що спостерігається на певній стадії виробничого процесу в певний проміжок часу (λ_i). Значення даного коефіцієнту необхідно визначати для n-стадій виробничого процесу. Причому відхилення між середнім значенням інтенсивності руху матеріального потоку (а) і інтенсивності руху матеріального потоку, що спостерігається на певній стадії виробничого процесу в певний проміжок часу (λ_i), не повинно перевищувати припустиме нормоване значення відхилення (b_j), обумовлене специфічними особливостями технологічного процесу виробництва. Так як метою управління рухом матеріального потоку промислового підприємства є забезпечення синхронності та ритмічності його просування між стадіями виробництва за рахунок мінімізації відхилень між інтенсивністю руху а і λ_i, дану проблему можна сформулювати у вигляді математичної моделі. Тоді цільову функцію можна записати у наступному вигляді:

$$\min F(K_I) = \sum_{i=1}^{n} (\lambda_i \cdot K_{I_i} - a)^2 . \qquad (1)$$

На значення інтенсивностей руху та коефіцієнту необхідності залучення інвестицій накладається декілька обмежень:

$$\left|\lambda_i \cdot K_{I_i} - a\right| \le b_j, \quad j = \overline{1,n} , \qquad (2)$$

$$\lambda_i > 0, \; K_{I_i} > 0 .$$

Інтерпретація результатів мінімізації цільової функції наступна:

1) якщо $0 > K_{I_i} > 1$, то відхилення між інтенсивністю руху матеріального потоку на і-тій стадії виробничого процесу в певний період часу (λ_i) та середнім значенням інтенсивності руху (а) не виходить за припустимі межі, на даній стадії виробничого процесу впровадження інвестицій для ліквідації «вузьких» місць недоцільно;

2) якщо $K_{I_i} > 1$, то відхилення між інтенсивністю руху матеріального потоку на і-тій стадії виробничого процесу в певний період часу (λ_i) та середнім значенням інтенсивності руху (а) значне і пояснюється низькою пропускною здатністю та переробною спроможністю і-тої стадії, тому потребує негайного інвестування. Причому більші значення вказують на першочерговість вкладення інвестицій у дану стадію виробництва.

Постановка проблеми перерозподілу інвестицій у вигляді запропонованої цільової функції надає можливість визначити значення на кожному етапі просування матеріального потоку з врахуванням інтенсивностей його руху.

Слід також зазначити, що формулювання даної проблеми саме у вигляді цільової функції (1) та системи обмежень (2) та їх розв'язання надає можливість:

- визначити необхідність інвестування на кожному етапі просування матеріального потоку між стадіями виробничого процесу промислового підприємства;
- встановити першочерговість інвестування між стадіями виробничого процесу;
- встановлювати межі відхилень між інтенсивністю руху, що спостерігається на певній стадії виробничого процесу (λ_i), та середнім її значенням (а), обумовленим специфікою технологічних процесів виробництва.

Формулювання проблеми необхідності залучення інвестицій у вигляді математичної моделі динамічного програмування (1) розширює можливості її використання. Це пояснюється наступним чином:

1) запропонована математична модель може застосовуватися на будь-якому промисловому підприємстві;

2) вона може застосовуватися як для оцінки необхідності залучення інвестицій до певної стадії просування матеріального потоку підприємства при виготовлені конкретної продукції, так і в певну галузь виробництва підприємства в цілому;

3) запропонована математична модель (1) та система обмежень (2) можуть трансформуватись у відповідності до змін пріоритетів підприємства чи змін у внутрішньому або зовнішньому середовищі;

4) вона може застосовуватись не лише при оцінці інтенсивності руху матеріального потоку в якості показника логістичної системи підприємства, але і при оцінці будь-якого іншого показника, який на даний момент часу має пріоритетне значення для підприємства.

Висновки. Застосування на промисловому підприємстві запропонованої математичної моделі, що використовується для визначення необхідності залучення інвестицій на певній стадії просування матеріального потоку при виготовленні конкретної продукції, сприяє адекватному та гнучкому оцінюванню ситуації стосовно першочерговості інвестування, дозволяє приймати правильні рішення з розміщення інвестиційних ресурсів для отримання найбільших прибутків і зниження можливих витрат та синхронізувати рух сировини, матеріалів, напівфабрикатів і незавершеного виробництва між ланками логістичного ланцюга, ліквідуючи «вузькі» місця. Подальшим розвитком запропонованої моделі може бути врахування в ній стадій виробничого процесу, які потребують зміни обсягів незавершеного виробництва та запасів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдин А.Г. Развитие транспорта и логистики: выявление и оценка синергетических эффектов / А.Г. Бурдин, Е.В. Бурдина, И.Г. Жданова. – СПб. : СПбГИЭУ, 2006. – 245 с.
2. Геттинг Б. Международная производственная кооперация в промышленности: Роль логистики в усилении конкурентоспособности хозяйственных структур / Б. Геттинг. – М. : Дело, 2000. – 126 с.

3. Системи управління якістю. Основні положення та словник : ДСТУ ISO 9000:2000, IDT (чинний від 2001.27.06). – К. : Держстандарт України, 2001. – 34 с.
4. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе / В.И. Сергеев. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 608 с.
5. Крикавський Є.В. Логістика підприємства : [навч. посіб.] / Є.В. Крикавський. – Львів : Вид-во держ. ун-ту «Львівська політехніка», 1999. – 160 с.
6. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами : [навч. посіб.] / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2007. – 162 с.
7. Сигел Э. Практическая бизнес-статистика / Э. Сигел. – М. : Вильямс, 2002. – 1056 с.

УДК 347.779

Солнцева Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Харківського національного університету
будівництва та архітектури

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВИНАХІДНИЦЬКОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

AN ANALYSIS OF THE MODERN STATE OF INVENTOR AND INNOVATIVE ACTIVITY IS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Метою даної статті є аналіз сучасного стану винахідницької діяльності в Україні. Досліджується інноваційна активність підприємств України. Проаналізовано сутність винахідництва і особливості управління винахідницькою діяльністю. Визначено головні проблеми розвитку ринку інновацій в Україні. Запропоновано шляхи активізації стимулювання винахідницької та інноваційної діяльності.

Ключові слова: винахідницька діяльність, інноваційна діяльність, раціоналізаторська діяльність, науковий потенціал, творча діяльність, стан інноваційної активності.

АННОТАЦИЯ

Целью данной статьи является анализ современного состояния изобретательской деятельности в Украине. Исследуется инновационная активность предприятий Украины. Проанализированы сущность изобретательства и особенности управления изобретательской деятельностью. Определены главные проблемы развития рынка инноваций в Украине. Предложены пути активизации стимулирования изобретательской и инновационной деятельности.

Ключевые слова: изобретательская деятельность, инновационная деятельность, рационализаторская деятельность, научный потенциал, творческая деятельность, состояние инновационной активности.

ANNOTATION

The purpose of this article is to analyze the current state of inventive activity in Ukraine. The innovative activity of industrial enterprises of Ukraine is nvestigating. We analyzed the essence of invention and features of management of inventive activity. The main problems of market development of innovations in Ukraine were determined. We have proposed ways to step up of stimulating inventive and innovative activities.

Keywords: inventive activity, innovation activity, innovation activity, scientific potential, creative activity, the state of innovative activity.

Постановка проблеми. В сучасних ринкових умовах для забезпечення стабільного функціонування і конкурентних переваг промислові підприємства вимушені створювати нові види продукту на рівні винаходів чи інших об'єктів права інтелектуальної власності. Стратегічні інновації спрямовані на отримання значних конкурентних переваг у перспективі. Значення вироблення стратегії, що дозволяє фірмі виживати в конкурентній боротьбі в довгостроковій перспективі, надзвичайно велике. В умовах жорсткої конкуренції і швидкоплинній ситуації на ринку дуже важливо не тільки концентрувати увагу на внутрішньому стані справ фірми, але й виробляти довгострокову стратегію. Тому управління винахідницькою діяльністю, як важливою складовою управління інтелектуальною діяльністю, є необхідною передумовою для забезпечення підприємств достатньою кількістю нових технічних рішень, які після одержання правової охорони стають винаходами чи корисними моделями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У зарубіжній та вітчизняній літературі є цілий ряд досліджень, присвячених теорії та практиці інноваційної діяльності. Загальні питання управління інтелектуальною власністю, а також управління об'єктами права інтелектуальної власності на різних етапах їх життєвого циклу знайшли своє відображення у наукових працях Александрової В.П., Алімова О.М., Амоші О.І., Бажала Ю.М., Безчасного Л.К., Варгатюка А.П., Вачевського М.В., Гончарової Н.П., Геєця В.М., Дахна І.І., Доброва Г.М., Долішнього М.І., Дорогунцова С.І., Завліна П.Н., Канигіна Ю.М., Капіци Ю.М., Кондратьєва М.Д., Кудашова В.І., Крайнєва П.П., Лапко О.О., Лахтіна Г.А., Маліцького Б.А., Павловського М.А., Перерви П.Г., Полторака О. і Лєрнера П., Пригожина А.І., Санто Б., Соловйова В.П., Твісса Б., Туган-Барановського М.І., Фатхутдінова Р.А., Черваньова Д.М., Чухрай Н.І., Шкворця Ю.Ф., Шумпетера Й., Яковлєва А.І. та ін.

Аналіз опублікованих праць з даної тематики показує, що при дослідженнях окремих питань управління інтелектуальною власністю основна увага зосереджувалася не на винахідницькій діяльності, а на соціально-економічних аспектах використання вже готових (тобто створених) об'єктів інтелектуальної власності (зокрема, на проведенні організаційних заходів, скерованих на вдосконалення роботи патентних підрозділів, поліпшення системи підготовки фахівців, стимулювання винахідницької активності і т. ін.) та на економіко-правових проблемах управління (зокрема, на маркетингових дослідженнях, набутті прав, на впровадженні інтелектуальної власності в господарський оборот) [1, с. 34–37; 2, с. 161–169; 3, с. 37–39, 129]. Перебільшення правової і економічної складових деякі фахівці пояснюють тим, що створені об'єкти права інтелектуальної власності є найбільш зручними об'єктами

для управління (вони достатньо чітко визначені законами, підлягають оцінці й бухгалтерському обліку як нематеріальні активи, а також дозволяють здійснювати з ними бухгалтерські операції) [4, с. 165]. Безумовно, таку точку зору необхідно враховувати, але і винахідницька діяльність не може залишатись без належної уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Інноваційна інфраструктура в Україні є функціонально неповною, недостатньо розвинутою і не охоплює всі ланки інноваційного процесу. Не підтримується належним чином діяльність винахідників, раціоналізаторів, науковців, що мають завершені науково-технічні розробки. Водночас аналіз стану інноваційної діяльності в Україні, зокрема розробки, впровадження та використання охороноздатних науково-технічних досягнень, свідчить, що однією з найважливіших є проблема створення організаційно-економічного механізму стимулювання розробки, створення та використання нововведень на усіх рівнях господарювання.

На відміну від розвинутих країн в Україні ще не створено національну інноваційну систему. Інноваційні процеси в Україні не набули достатніх масштабів і не стали суттєвим фактором зростання ВВП. Інноваційна діяльність як засіб досягнення конкурентоспроможності не має альтернативи, а для України характерне скорочення кількості інноваційно активних підприємств.

Мета статті полягає в аналізі стану винахідницької та інноваційної діяльності, визначенні шляхів удосконалення механізму управління науково-технічною творчістю і розробці на цій основі пропозицій щодо подальшого підвищення її ефективності. Досягнення мети обумовило постановку і вирішення таких завдань:

- дослідження основних закономірностей, тенденцій і напрямів розвитку науково-технічної творчості, винахідництва і раціоналізаторства;
- дослідження сучасного стану інноваційної політики в Україні;
- розробка і обгрунтування пропозицій з удосконалення економічного механізму стимулювання інноваційної активності підприємств в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Динаміка розвитку науки і техніки у світі за останні роки свідчить про те, що соціально-економічний розвиток країн значною мірою залежить від створення та ефективного використання різноманітних об'єктів інтелектуальної власності та надання їм режиму охоронюваних інновацій. Такі об'єкти виникають внаслідок використання людиною свого інтелекту, знань та досвіду.

Економічне зростання сучасних високотехнологічних компаній визначається не стільки їх товарно-матеріальними цінностями, скільки нематеріальними активами, які не випадково отримали назву інтелектуального капіталу. В нього включаються як наукові співробітники, так і нові технології, постійне підвищення кваліфікації персоналу, його професіоналізм тощо. Можна стверджувати, що впровадження об'єктів інтелектуальної власності створює капітал, який ґрунтується на знаннях і у подальшому використовується у сфері господарства та особливо діяльності суб'єктів господарювання. Сукупність знань, професійних практичних навичок та творчих здібностей персоналу юридичної особи є складовими людського капіталу. Вони є моральними цінностями.

Іншим капіталом є технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, патенти, торгові марки тощо. Такий капітал на відміну від людського може бути об'єктом купівлі-продажу. Тому найдорожчий ресурс суспільного виробництва – це людський розум і людські здібності. Інвестиції в науку, виховання, освіту, тобто в людський капітал, є найефективнішими. Це також посилює соціальну сферу, значно розширює трудові відносини [3].

Раціоналізаторська діяльність – найбільш масовий та ефективний вид технічної творчості працівників, про що свідчать статистичні дані: 70% економічного ефекту від впровадження нововведень в Україні дають рацпропозиції [4].

Світовий досвід провідних країн ілюструє тенденцію до зростання масштабів фінансування наукових досліджень і розробок у ВВП. Високорозвинені країни прагнуть забезпечити наукоємність на рівні 3% валового внутрішнього продукту. Так, наукоємність ВВП становить у США близько 2,66%, в Японії – 3,20%. Лідерами в наукоємності ВВП є Швеція – 3,95% та Фінляндія – 3,48%. В Україні протягом останніх років постійно знижується показник наукоємності валового внутрішнього продукту, становлячи менше 1%. Сьогодні у загальній кількості зайнятого населення України частка вчених становить 0,49%, що у 3,5 рази менше, ніж 20 років тому. Стійка тенденція до зменшення частки ВВП на витрати вітчизняної науки особливо загострилася упродовж 2010 і 2013 рр., і, як наслідок, у 2014 р. видатки на науку становили 0,27% ВВП. Це найнижчий показник за всі часи існування України [7].

Зупинено реалізацію законів України «Про загальнодержавну комплексну програму високих наукоємних технологій», «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», стримується реалізація законів «Про наукові парки» та «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій». Зупинено реалізацію Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури», не підготовлений план заходів з реалізації Концепції розвитку національної інноваційної системи.

Як наслідок, відсутні фінансові, податкові, кредитні стимули розвитку інноваційної діяльності, трансферу технологій, у тому числі з використання об'єктів права інтелектуальної власності. Не розвивається система підтримки венчурної діяльності реалізації результатів досліджень, відсутні стимули щодо залучення коштів приватних підприємств у проведення досліджень і розробок.

З одного боку, наука має величезний потенціал (за інтегрованим показником здатності до інновацій Україна займає 28-е місце серед 115 країн), а з іншого боку, цей потенціал не реалізується.

Загалом в Україні діє близько 1 300 наукових установ, які займаються НДДКР. Серед них НДІ та їхні філії, вузи, проектно-конструкторські, проектно-технологічні та практичні організації, конструкторські бюро на самостійному балансі та інші організації й установи. Майже дві третини загальної кількості наукових установ розташовано в економічно розвинутих регіонах: 25,8% – у м. Київ, 15,5% – у Харківській області, 7,2% – у Дніпропетровській, 6% – у Львівській, 4,9% – в Одеській областях. Індикатором забезпеченості науковими кадрами країн – членів Європейського Союзу є кількість працівників, які займаються дослідницькою діяльністю в загальній чисельності зайнятих в економіці (у розрахунку на 1000 осіб) [7].

Упродовж 2014 р. наукові та науково-технічні роботи в Україні виконували 999 організацій, 42,2% з яких відносяться до підприємницького сектору економіки, 42,0% – до державного, 15,8% – вищої освіти.

Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на кінець 2014 р. становила 109,6 тис. осіб, у тому числі дослідників – 58,7 тис., техніків – 10,7 тис., допоміжного персоналу та інших працівників – 20,1 тис. осіб [8].

Сучасний стан інноваційної активності підприємств України має позитивну динаміку, але розвивається дуже повільними темпами, та перспективними для інноваційної діяльності залишаються практично всі області народного господарства.

Основними виконавцями фундаментальних і прикладних досліджень були організації державного сектору (відповідно, 90,4% і 62,5% обсягу цих робіт), науково-технічних розробок і науково-технічних послуг – організації підприємницького сектору (93,1% і 77,9% відповідно).

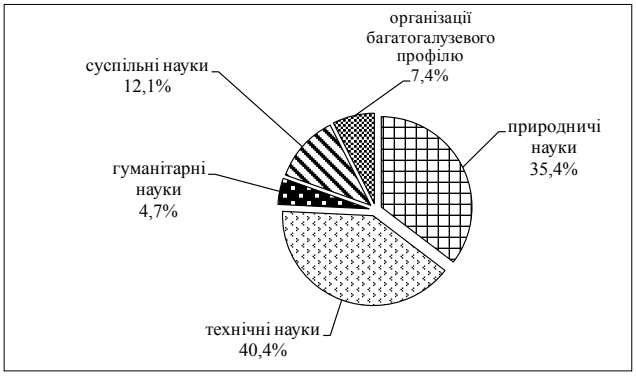


Рис. 1. Розподіл кількості організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи у 2014 р., за галузями наук у %

Спостерігається зниження фінансування інноваційної діяльності в Україні. Особливу увагу слід звернути на недостатню підтримку розвитку даної сфери діяльності саме з боку держави. Суб'єкти господарювання в Україні вимушені підтримувати своє конкурентоспроможне положення на світовому ринку за рахунок власних сил, шукаючи будь-які можливості, в тому числі й за рахунок залучення іноземних інвестицій.

Середньомісячна заробітна плата виконавців досліджень і розробок у 2014 р. становила 3 565 грн., що майже відповідає середньому рівню заробітної плати в економіці України (3 480 грн.) і значно вище, ніж в установах охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (2 441 грн.) і закладах освіти (2 745 грн.), але нижче рівня оплати праці у сфері інформації та телекомунікацій (5 176 грн.), фінансової та страхової діяльності (7 020 грн.). Не дивно, що маючи достатньо потужний винахідницький потенціал, працівники українських підприємств не поспішають його проявляти, адже побоюються недооцінки в матеріальному плані своєї роботи та непотрібності власних пропозицій державі і підприємствам, на яких вони працюють.

Головними проблемами розвитку ринку інновацій в Україні є:

– відсутність механізму цілеспрямованого впливу органів державної влади на розроблення і впровадження інновацій;

– недостатність фінансових ресурсів для розроблення і впровадження інновацій;

– нерозвиненість інфраструктури ринку, зокрема інформаційної та інвестиційної;

Таблиця 1

Джерела фінансування інноваційної діяльності [8]

Рік	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі, млн. грн.			
		власних	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	інші джерела
2011	14333,9	7585,6	149,2	56,9	6542,2
2012	11480,6	7335,9	224,3	994,8	2925,6
2013	9562,6	6973,4	24,7	1253,2	1311,3
2014	7695,9	6540,3	344,1	138,7	672,8

– відносно низька ефективність виробництва та значне поширення застарілих технологій;

– значний часовий проміжок впровадження науково-технічних досліджень і розробок у масове виробництво;

– значне скорочення чисельності працівників наукових організацій.

Розв'язок вищевказаних проблем має здійснюватись як на державному, так і на регіональному рівнях.

Значну увагу місцеві органи повинні приділяти концентрації фінансових ресурсів на рівні регіональних венчурних фондів. Цільові фонди ризикового капіталу повинні створюватись на рівні окремих областей та міст, які б виділяли кошти зі свого бюджету. Місцева влада таким чином намагатиметься привернути увагу малих підприємств, що мають великий науковий потенціал [5].

Вплив соціально-економічних факторів на активність і результативність участі в інноваційній діяльності різних категорій працівників необхідно враховувати при плануванні винахідництва і раціоналізаторства, комплектуванні творчих колективів, розробці заходів із вдосконалення цієї роботи.

Доцільним є вивчення досвіду ВАТ «РЖД», раціоналізаторська діяльність якого є невід'ємною частиною його інноваційної стратегії. Інноваційний розвиток ВАТ «РЖД» будується на основі реалізації його основних стратегічних напрямів, комплексного вирішення завдань єдиної політики холдинга, на основі єдиної корпоративної політики в галузі управління інноваційною діяльністю та інтелектуальною власністю. У Положенні про стимулювання винахідницької та інноваційної діяльності на ВАТ «РЖД» сформульовані вимоги до системи стимулювання творчої діяльності [7].

На нашу думку, наступні вимоги можна використовувати й на інших підприємствах України різних галузей для активізації раціоналізаторської діяльності (табл. 2).

Саме тоді, коли працівники відчують потрібність своєї творчої праці на підприємстві та можливість бути справедливо оціненими, їх завзяття набуде піку, що, в свою чергу, надасть максимальних позитивних ефектів для підприємства.

За кордоном нагромаджено досить великий досвід регіональної підтримки нововведень, який може бути використаний і в нашій країні. У США, наприклад, регіональна політика їх підтримки опирається на детально відпрацьовані програми надання всіх видів допомоги дрібним новаторським фірмам, які створюються, а також незалежним винахідникам із врахуванням потреб регіону. Ця підтримка часто має форму організації семінарів, проведення консультацій. Цю роботу в Україні можуть виконувати обласні відділення Українського інституту науково-технічної та економічної інформації.

Світовий досвід показує, що одним з найефективніших шляхів державної підтримки високотехнологічних і наукомістких виробництв є створення регіональних науково-технологічних парків, які утворюють своєрідні територіальні зони «високої технології». Ядром їх формування стають провідні вузи регіону, навколо яких концентруються промислові корпорації, науково-дослідні підрозділи, лабораторії, інформаційно-обчислювальні центри. Створюються загальновиробнича і соціальна інфраструктури.

Таблиця 2

Вимоги до системи стимулювання творчої діяльності (зокрема раціоналізаторської)

Вимога	Сутність
1. Об'єктивність	Розмір винагороди працівника повинен визначатися на основі об'єктивної оцінки його праці
2. Передбачуваність	Працівник повинен знати, яку винагороду він отримає в залежності від результатів своєї праці
3. Адекватність	Винагорода повинна бути адекватною трудовому внеску кожного працівника до результату діяльності всього колективу, його досвіду і рівню кваліфікації
4. Своєчасність	Винагорода повинна слідувати за досягненням результату якомога скоріше (якщо не у формі прямої винагороди, то хоча б у вигляді урахування для подальшої винагороди)
5. Значущість	Винагорода повинна бути для робітника значущою
6. Справедливість	Правила визначення винагороди повинні бути зрозумілими для кожного співробітника організації і бути справедливими, в тому числі на його погляд

Висновки. Сучасний світ демонструє Україні, що для забезпечення національної конкурентоспроможності немає іншого шляху, крім інноваційного. А забезпечення реалізації державної інноваційної політики неможливе без її ефективного впровадження на регіональному рівні, оскільки регіони з їх науково-технічними, фінансово-економічними, виробничими та соціальними можливостями відіграють особливо важливу роль у процесі переходу економіки на інноваційний шлях розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вачевський М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика : [навч. посіб.] / М.В. Вачевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
2. Крайнєв П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю : [монографія] / П.П. Крайнєв. – К.: Ін Юре, 2004. – 448 с.
3. Андрощук Г. Раціоналізаторська пропозиція як об'єкт про-

мислової власності: проблеми регулювання / Г. Андрощук // Інтелектуальна власність. – 2006. – № 4.
4. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю / П.М. Цибульов. – К. : Держ. ін.-т інтел. власн., 2009. – 312 с.
5. Погоріла М.О. Управління інтелектуальною власністю на початкових стадіях процесу створення об'єктів права промислової власності. Управління проектами в умовах транзитивної економіки / М.О. Погоріла //Матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції магістрантів, аспірантів та науковців. – Одеса : ОДАБА, 2013. – Т. 3 – С. 181–183.
6. Що думають фахівці про винахідництво та раціоналізацію в Україні? / [О. Слободянюк, В. Соловйов, П. Цибульов] // Інтелектуальна власність. – 2007. – № 8. – С. 33–37.
7. Назаренко І.Л. Розвиток раціональної діяльності як складової інноваційної діяльності на залізничному транспорті / І.Л. Назаренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 276–282.
8. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 65.012.32:65.012.8:658.5

Сосновська І.М.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

THE ESSENCE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY INDUSTRIAL AND COMMERCIAL ENTERPRISES IN THE PROCESS OF ECONOMIC GOVERNANCE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню управління економічною безпекою підприємства. Висвітлено результати дослідження поняття економічного управління та показано причини відсутності узгодженої думки науковців щодо трактування сутності економічного управління підприємством. У зв'язку з цим запропоновано концепцію економічного управління підприємством та розкрито зміст її базових елементів: визначено предмет, мету, об'єкт, суб'єкт, функції, методи та інструменти. Вказано інструменти здійснення технології економічного управління підприємством. Докладно розглянуто етапи здійснення спектру дій процесу управління економічною безпекою підприємства.

Ключові слова: економічне управління, управління, управління економічною безпекою, бюджетне управління, етапи здійснення управління економічною безпекою підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению управления экономической безопасностью предприятия. Показаны результаты исследования понятия экономического управления и причины отсутствия согласованного мнения ученых относительно трактовки сущности экономического управления предприятием. В связи с этим предложена концепция экономического управления предприятием и раскрыто содержание ее базовых элементов: определены предмет, цель, объект, субъект, функции, методы и инструменты. Указаны инструменты осуществления технологии экономического управления предприятием. Подробно рассмотрены этапы осуществления спектра действий процесса управления экономической безопасностью предприятия.

Ключевые слова: экономическое управление, управление, управление экономической безопасностью, бюджетное управление, этапы осуществления управления экономической безопасностью предприятия.

ANNOTATION

This article is devoted to the study of the management of economic security of the enterprise. The article reflects the results of studies of the concept of economic governance and due to the lack of consensus among scientists on the interpretation of the essence of economic management. In this regard, the concept of economic governance of the enterprise and the contents of its main elements: a subject, purpose, object, functions, methods and tools.The specified instruments used for the implementation of economic management technology company. Detail the stages of the spectrum management process of economic security.

Keywords: Economic management, management, management, economic security, budget management, implementation phases of management of economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Прояви невизначеності умов протікання економічних процесів, яка породжує виникнення чинників, можуть як позитивно, так і негативно впливати на стан економіки. Небезпека, яка виявляється у вигляді загроз, володіє властивістю вражати будь-який об'єкт. У такому контексті особливо актуальними стають проблеми створення дієвих механізмів щодо підвищення економічної безпеки підприємств, оскільки ефективність функціонування останніх, особливо за умов нестабільної економіки, значною мірою визначається надійністю управління економічною безпекою підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз сутності управління економічною безпекою підприємств здійснили чимало науковців, серед них: А. Гончаров, Н. Олейнікова, Л. Дядечко, О. Лисенко, Л. Мясоєдова, Е. Хабибулліна, В. Панагушин, А. Денисов, українські дослідники Т. Макаровськата, Н. Бондар та ін. Проаналізувавши існуючі підходи до трактування поняття «економічне управління підприємством», можна констатувати, що системне тлумачення сутності цього терміну, як і цілісна концепція такого виду управління, відсутні.

Мета статті полягає у дослідженні понятійно-категорійного апарату економічного управління, що дозволить з'ясувати сутність управління економічною безпекою підприємства, визначити головне призначення економічного управління підприємством

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою забезпечення стійкого функціонування підприємств та їх здатності до розвитку є забезпечення належного рівня конкурентоспроможності, прибутковості, платоспроможності, стійкості та, як наслідок, зростання ринкової вартості підприємства. Ці параметри залежать від ефективності управління ними як на рівні підприємства в цілому, так і від взаємоузгодженості дій усіх підрозділів та фахівців підприємства. Практичне розв'язання цього завдання має забезпечуватися належним економічним управлінням підприємством.

Термін «економічне управління» почав використовуватися в Україні на початку XXI ст. Огляд економічної літератури виявив відсутність узгодженої думки науковців щодо трактування сутності економічного управління підприємством.

А. Гончаров та Н. Олейнікова визначають економічне управління підприємством як

науку управління підприємством, спрямовану на досягнення його стратегічних і тактичних цілей, яка обумовлена потребами сучасного етапу розвитку ринкової економіки. За концепцією даних науковців, економічне управління підприємством об'єднує універсальні методи, напрацьовані ринковою цивілізацією, дає змогу досягти компромісу інтересів у питаннях регулювання маси й динаміки прибутку, збільшення майна акціонерів, контролю за курсовою вартістю акцій, дивідендної політики, підвищення вартості підприємства тощо [1].

Л. Дядечко трактує економічне управління підприємством як перспективне (стратегічне), поточне та оперативне планування, а також організацію і контроль виконання планів. Економічне управління будується на цілеспрямованих рішеннях, що приймаються на основі аналізу та багатоваріантних економічних розрахунків на майбутній (плановий) період з урахуванням індикативного планування [2].

За визначенням П. Зозулі, економічне управління – сукупність способів і методів впливу на діяльність підприємства, спрямованих на реалізацію його економічних цілей та завдань шляхом порівняння реальних і необхідних ресурсних можливостей [3].

О. Лисенко стверджує, що економічне управління підприємством – це циклічно повторюваний процес системного, планомірно організованого впливу на елементи господарського механізму підприємства шляхом взаємопов'язаних прямих і зворотних зв'язків для досягнення еталонно-інтегрального стану підприємства [4].

Е. Киселиця бачить у економічному управлінні сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом, а його сутність – у пріоритетному використанні економічних методів впливу та інструментів відносно інших засобів, що активно застосовуються на підприємствах і в організаціях [5].

Л. Мясоєдова, Е. Хабибулліна трактують економічне управління підприємством як вид управлінської діяльності, який базується на економічному мисленні та спрямований на вирішення економічних завдань шляхом використання економічних методів управління на основі економічної інформації. При цьому економічне управління підприємством повинне включати в себе сукупність форм і методів управління об'єктами з використанням економічних закономірностей, що виникають у процесі виробництва та реалізації товарів, продукції, робіт, послуг [6].

В. Панагушин визначає економічне управління як напрям менеджменту, що забезпечує досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства на основі економічного та фінансового планування, контролю і регулювання внутрішніх і зовнішніх економічних стосунків [7].

Як видно з вище проведеного аналізу наукових джерел, сутність економічного управління підприємством розглядається через такі змістовні характеристики, як:

– напрям менеджменту, спрямований на досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства;

– вид управлінської діяльності, спрямований на вирішення економічних завдань;

– сукупність економічних принципів, форм, методів, прийомів і засобів управління виробництвом і персоналом;

– процес впливу на елементи господарського механізму підприємства;

– процес та методи розробки планів роботи підприємства та заходів забезпечення їхнього виконання.

А. Денисов і С. Жданов в монографії «Економічне управління підприємством та корпорацією» виокремлюють три види функціонального управління – організаційне, виробниче та економічне – і визначають перелік завдань, які вирішуються в процесі здійснення кожного із них [8].

Аналіз запропонованого переліку завдань дає змогу констатувати, що дослідники розподіляють предметні сфери управління підприємством наступним чином:

– організаційне управління концентрує увагу на методології управління та створенні передумов для її використання підприємством на основі обґрунтованого вибору форми організації управління, визначення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підборі кадрів, здатних до практичної реалізації тих функцій та завдань управління, які визначені для відповідного структурного підрозділу підприємства;

– виробниче управління зосереджується на виробничому процесі, його передумовах (використання устаткування та виробничих площ, технологічна підготовка виробництва, налагодження потоків необхідних матеріальних ресурсів), наслідках (продукція, її якість та конкурентоспроможність), процесах розвитку (розширення асортименту продукції, застосування удосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва);

– економічне управління пов'язане із вирішенням проблем забезпечення високоефективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування (обсягів виробництва продукції, форми організації виробництва, цін на продукцію підприємства, варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку, резервів підвищення ефективності діяльності, інвестиційних проектів та ін.).

Українські дослідники Т. Макаровська та Н. Бондар є прибічниками розподілу видів управління підприємством на організаційне, виробниче, економічне. Виокремлюють вони також корпоративне управління. Так, у навчальному посібнику «Економіка підприємства», окрім висвітлення завдань кожного із видів управління, вони доводять, що організація управління підприємством залежить від складності його структури, масштабу й виду діяльності, наявності зв'язків з іншими суб'єктами господарської діяльності [9]. Акцентується увага на належності переважної кількості українських підприємств до багаторівневих ієрархічних структур, що обумовлює перелік вимог до відносин між підсистемами: необхідність чіткого узгодження цілей між рівнями підсистем та системою в цілому; забезпечення інформаційної сумісності підсистем, можливості оперативної обробки та передавання даних у наступні ланки системи; застосування єдиної формалізації структури інформації у вигляді типових документів, форм обліку, показників контролю функціонування підсистем і підприємства загалом; обробка інформації, що надходить у режимі реального часу.

Проаналізувавши існуючі підходи до трактування поняття «економічне управління підприємством», можна констатувати, що системне тлумачення сутності цього терміну, як і цілісна концепція такого виду управління, відсутні. Дослідники без належного обґрунтування обирають для розгляду окремі положення та (або) інструменти економічного управління, розкривають його зміст опосередковано (через визначення переліку функцій, завдань, повноважень економічної служби тощо), що призводить до фрагментарності розуміння змісту, призначення, інструментарію цього виду управління та його відмінностей від інших видів.

Проте, використовуючи загальну методологію менеджменту як науки про управління, представляється можливим запропонувати концепцію економічного управління підприємства та розкрити зміст її базових елементів: місце в системі менеджменту, предмет, об'єкт, суб'єкт, функції, мета, методи та інструменти.

На всіх етапах розвитку світової та національної економіки інтерес до розробки теорії та практичного інструментарію різних видів спеціального управління був та є неоднаковим, що є причиною відсутності синхронності формування їх теоретико-методологічних засад та сприйняття практикуючими фахівцями їх базових положень.

Предметом економічного управління є економічна (господарська) діяльність підприємства, під якою розуміється комплекс різних видів діяльності, які здійснює підприємство: операційної, маркетингової, логістичної, фінансової, інвестиційної. Вона є синонімом терміну «господарська діяльність».

Головним призначенням економічного управління підприємством є забезпечення координації, взаємоузгодження та загальної спрямованості усіх цих видів діяльності, гармонізація усього спектру економічних відносин, що формуються в процесі здійснення цієї діяльності як у межах підприємства, так і з агентами зовнішнього середовища.

Отже, об'єктом економічного управління підприємством мають бути визнані:

– результати економічної діяльності;

– економічні ресурси, необхідні для здійснення такої діяльності (економічний потенціал підприємства);

– інтегральні характеристики стану, в якому перебуває підприємство внаслідок проведення економічної діяльності та існуючого рівня використання наявних ресурсів (реалізації економічного потенціалу).

Виходячи з наведеного переліку, об'єкт економічного управління охоплює три взаємопов'язані площини (компоненти) – результативну, ресурсну та оціночну. Кожна площина залежить та узгоджується з двома іншими, що й дає змогу визначити таке угрупування, як цілісний об'єкт управління.

У сучасній економічній літературі набули поширення різноманітні інтегральні оціночні характеристики економічного стану підприємства. Визначаючи взаємоузгодженість між ними, об'єктом економічного управління слід визнати такі інтегральні характеристики, як:

– конкурентоспроможність;

– ефективність, платоспроможність, ліквідність, ділова активність, які у сукупності формують економічний (фінансово-майновий, фінансово-економічний) стан;

– економічна рівновага, економічна безпека, економічна стійкість, економічна життєздатність (перспективність) підприємства тощо.

Визначені інтегральні характеристики стану формують ієрархічну систему, оскільки усі перебувають у тісному взаємозв'язку. В наведеному переліку кожна наступна інтегральна характеристика визнається найбільш складною оцінкою – такою, яка враховує попередню інтегральну характеристику підприємства.

Суб'єктом економічного управління є коло осіб, які зацікавлені у здійснені управлінського впливу на кожен із визначених об'єктів і мають повноваження щодо його здійснення. Такими суб'єктами є власники підприємства, керівники, топ-менеджери, фахівці економічної служби – економічних і фінансово-економічних підрозділів. Останні є професійними суб'єктами, оскільки основним призначенням їхньої діяльності слід визнати здійснення на постійній основі економічного управління підприємством, а також забезпечення сервісно-аналітичної підтримки власників і керівництва підприємства щодо об'єктів економічного управління.

Назва економічних (фінансово-економічних) підрозділів підприємства, чисельність і склад їх фахівців визначаються складністю господар-

сько-фінансової діяльності підприємства та її ресурсного забезпечення, обсягами діяльності, станом зовнішнього оточення, менталітетом та освітою власників (менеджменту) тощо.

Функціями економічного управління є цілеспрямований вплив на визначені об'єкти управлінських зусиль. Це уможливлює визначити в якості основних такі функції економічного управління підприємством:

– управління результатами економічної діяльності, у т. ч. у розрізі видів операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, які здійснює підприємство;

– управління економічними ресурсами (у т. ч. матеріальними, фінансовими, трудовими, нематеріальними), що створює передумови для управління економічним потенціалом підприємства (формування та реалізація);

– управління інтегральними характеристиками стану підприємства, у т. ч. конкурентоспроможністю, економічним станом (у т. ч. діловою активністю, ефективністю, ліквідністю, платоспроможністю), економічною рівновагою, безпекою, стійкістю та життєздатністю підприємства.

Метою економічного управління, відповідно до теорії зацікавлених осіб (stakeholders), яка на сьогодні загальновизнана в світі, є забезпечення максимізації (зростання) цінності підприємства для усіх груп стейкхолдерів, тобто покупців, персоналу, суспільства та власників підприємства. Таке цілевизначення економічного управління сприяє загальній переорієнтації системи менеджменту виробничо-орієнтованого (максимальне використання можливостей виробничої системи) та фінансово-орієнтованого підходів (максимізація прибутку в коротко- та довгостроковій перспективі) на ціннісно-орієнтований. В основі цього сучасного підходу лежить прагнення врахувати в процесі управління економічною діяльністю інтереси усіх зацікавлених осіб (груп стейкхолдерів).

Цілеспрямований вплив суб'єкта економічного управління на визначені об'єкти досягається переважно з використанням економічних методів управління. До їх переліку доречно віднести: управлінський облік, моніторинг, економічний аналіз і діагностування; прогнозування, планування; економічне стимулювання; контроль.

У процесі здійснення економічного управління можуть використовуватися різноманітні інструменти (технології) управління, які поєднують окремі функції менеджменту та методи впливу на визначені об'єкти.

Базовою технологією економічного управління, яка забезпечує реалізацію його координуючої ролі, підвищує результативність використання окремих методів економічного управління, формуючи ефект синергії, є бюджетування, або бюджетне управління підприємством.

Термін «бюджетне управління» набув поширення в сучасній літературі з контролінгу та визначається як управління діяльністю підрозділів підприємства (центрів фінансової відповідальності) за допомогою бюджетів для досягнення встановлених цільових параметрів діяльності [10].

Цілком коректно і логічно визнати бюджетне управління базовою технологією економічного управління, оскільки постає об'єктивна необхідність координації як функцій економічного управління – обліку, аналізу, планування, регулювання, мотивування, організації, контролю щодо різних об'єктів управлінського впливу, – так і діяльності різних підрозділів підприємства для досягнення стратегічної мети підприємства: зростання цінності та підтримки життєздатності [11].

Активний розвиток цього інструменту в останні десятиріччя показав величезний потенціал його результативності, хоча існують і скептичні оцінки доцільності його використання, які обумовили виникнення концепції «безбюджетного управління». Незважаючи на назву, ця концепція не відмовляється від управління за допомогою бюджетів, а тільки акцентує увагу на необхідності системного удосконалення технології їх розробки [12].

Слід зазначити, що управління економічною безпекою підприємства є однією зі складових економічного управління підприємством, а тому на нього поширюється і певний категорійний апарат, що зазвичай характеризує управління підприємством. Будь-який управлінський процес на підприємстві відбувається циклічно та проходить в своїй реалізації кілька стандартних етапів, що охоплюють весь цикл прийняття та реалізації управлінського рішення, а саме це такі етапи: прийняття управлінського рішення; реалізація управлінського рішення; контроль управлінського рішення.

Необхідно підкреслити, що під час розробки концепції економічної безпеки підприємства або управління економічною безпекою останнього визначальним у ній є саме спосіб захисту інтересів будь-якого економічного об'єкта, будь-то держава, підприємство, галузь, фірма або сама людина. При цьому «спосіб» треба розуміти широко, а не зводити до конкретних механізмів. У даному випадку під способом розуміємо систему поглядів або навіть філософію, яка лежить в основі цих механізмів. Концепція повинна сфокусувати в собі таку мету і завдання забезпечення безпеки, шляхи і методи їх досягнення, які б не тільки відповідали сучасному стану економічної науки, але й узгоджувалися б із загальносвітовими тенденціями розвитку науки і суспільних відносин.

Зазначимо, що загальна модель передумов нормального економічного розвитку підприємства складається із двох невід'ємних, взаємозалежних і взаємодоповнюючих складових, зокрема: економічної стабільності та стійкості суб'єкта господарювання й економічної безпеки останнього.

Отже, далі під управлінням економічною безпекою підприємства будемо розуміти сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

Підкреслимо, що процес управління незалежно від змісту завжди передбачає отримання, передачу, обробку і використання інформації. Саме суб'єкт управління відіграє дуже велику роль у переобробці даних, у прийнятті управлінських рішень. При надходженні інформації керуюча підсистема повинна проаналізувати імовірність і можливість загрози, про величину можливих втрат і збитків. А іноді спрогнозувати, передбачити певну подію – це може стати вирішальним у такому початковому аналізі, бо саме прогнозування потребує від менеджера певного відчуття ринкового механізму й інтуїтивних дій, також уміння знаходити гнучкі, адаптовані за ситуацією вирішення проблем.

Розглянемо деякий спектр дій процесу управління економічною безпекою підприємства, які здійснює суб'єкт управління. Етап виявлення мети являє собою формулювання мети, керуючись якою визначають ступінь вірогідності загроз. Далі важливим етапом є проведення факторного аналізу, під яким розуміємо сукупність моделей і методів, що орієнтовані на виявлення, конструювання й аналіз внутрішніх факторів за інформацією щодо їх зовнішніх проявів.

Наступним етапом є якісна і кількісна комплексна оцінка економічної безпеки підприємства. Важливим елементом є підсистема контролінгу, концепція якої передбачає поєднання структурних елементів організації й управління підприємств, основними серед яких є:

– всі категорії бізнес-процесів і витрати на їх реалізацію;

– центри відповідальності підприємства;

– системи планування і бюджетування, сформовані на основі центрів відповідальності підприємства;

– система управлінського обліку, побудована на основі центрів відповідальності й їх бюджетів;

– система стратегічного управління, заснована на аналізі ланцюга цінностей, аналізі стратегічного позиціонування й аналізі витратоутворюючих чинників;

– інформаційні потоки (документообіг), який позволяє оперативно фіксувати поточний стан виконання бюджетів центрів відповідальності;

– моніторинг і аналіз результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;

– виявлення причин відхилень і формування управляючих дій у рамках центрів відповідальності.

Далі процес управління передбачає ідентифікацію, побудову класифікації, оцінювання і ранжування загроз. Підкреслимо, що є доцільним будувати свою окрему, індивідуальну класифікацію загроз економічній безпеці підприємства для кожного конкретного підприємства з метою їх ідентифікації та розробку заходів із протидії. Під час розробки стратегії заходів із забезпечення економічної безпеки підприємства треба визначитися з пріоритетом загроз, тобто ранжувати загрози.

Етап розробки системи заходів з нівелювання загроз або мінімізації втрат від загроз є важливим у подальшій роботі для забезпечення економічної безпеки підприємства. Рішення про те, який з методів розрахунку вибрати, приймає особа, яка є відповідальною за прийняття управлінських рішень. Інколи є досить ефективним використання декількох методів.

Далі йде визначення оптимального розміру превентивних витрат забезпечення економічної безпеки підприємства. Необхідним є прогнозування рівня економічної безпеки підприємства з урахуванням розробленої системи заходів.

Етап впровадження розробленої системи заходів у діяльність підприємства є можливим після необхідного корегування з урахуванням перманентного впливу динамічного зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Впровадження заходів із забезпечення економічної безпеки необхідне до того моменту, коли буде досягнуто оптимальний розмір превентивних витрат.

Останнім етапом управління є етап оцінки результатів. Це своєрідне підбиття підсумків за певний період діяльності в умовах можливих загроз [13].

Висновки. Таким чином, управління економічною безпекою підприємства є однією зі складових економічного управління підприємством. При цьому управлінням економічною безпекою підприємства є сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, мотивації і контролю, які забезпечують економічну безпеку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаров А.Б. Економічне управління підприємством : [конспект лекцій] / А.Б. Гончаров, Н.М. Олейникова // Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2009. – 366 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 224 с.
3. Зозуля П.В. Економічне управління кредитною діяльністю торговельного підприємства : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.07.05 / П.В. Зозуля . – Донецьк, 2006. – 18 с.
4. Лысенко О.А. Функциональные аспекты управления текущими затратами пассажирских пригородных железнодорожных компаний : автореф. дис. … к. э. н. : спец. 08.00.05 / О.А. Лысенко. – М., 2006. – 23 с.
5. Киселица Е.П. Технология управления экономикой предприятия в условиях неопределенности : дис. … д. э. н. : спец. 08.00.05 ; 08.00.13 / Е.П. Киселица. – Екатеринбург, 2007. – 451 с.
6. Мясоедова Л.В. Позиционирование экономического управления в общей системе управления предпри-

ятием / Л.В. Мясоедова // Модернизация экономики и эффективность управления социально-экономическим развитием : сб. науч. статей по материалам 2-й междунар. конф. (Новочеркасск, 14–15 мая 2010 г.) ; Юж.-Рос. гос. техн. ун-т (НПИ). – Новочеркасск : ЮРГТУ (НПИ). – С. 209–210.
7. Экономика предприятия : [конспект лекций] / Под ред. д. э. н., проф. П.П. Панагушина. – М. : ИВАКО Аналитик, 2001. – 145 с.
8. Денисов А.Ю. Экономическое управление предприятием и корпорацией /А.Ю. Денисов, С.А. Жданов. – М. : Дело и Сервис, 2002. – 416 с.
9. Макаровська Т.П. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / Н.М. Бондар, Т.П. Макаровська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ecolib.com.ua/article.php?book=12&article=1129.
10. Кочнев А. Что такое бюджетное управление / А. Кочнев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_423.
11. Кочнев А. Принципы бюджетного управления / А. Кочнев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_3003.
12. Ковалев Д. Управление без бюджета / Д. Ковалев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.iteam.ru/publications/finances/section_11/article_2711.
13. Шнипко О.С. Економічна безпека ієрархічних багаторівневих систем: регіональний аспект / О.С. Шнипко. – К. : Генеза, 2006. – 288 с.

УДК 330.339.1

Старицький Т.М.
кандидат економічних наук
Тернопільського інституту соціальних та інформаційних технологій

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА ТЕХНОЛОГІЙ B2B-МАРКЕТИНГУ

USE OF MODERN TOOLS AND B2B MARKETING TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

В статті систематизовано різноманітні визначення поняття «B2B-маркетинг», які зустрічаються в економічній літературі. Виділено особливості B2B-маркетингу. Проаналізовано головні функції маркетолога, який працює на B2B-ринку. Акцентовано увагу на необхідності використання новітніх інформаційних технологій, зокрема, подано їх перелік з детальним описом пропозицій щодо ефективного використання Інтернет-інструментів маркетингу. Запропоновано трьохступінчасту модель роботи з клієнтами на B2B-ринку. Наведено схему для послідовної реалізації цієї моделі.

Ключові слова: маркетинг, B2B-маркетинг, промисловий маркетинг, інструментарій маркетингу, технології маркетингу, конкурентні переваги, Інтернет-маркетинг.

АННОТАЦИЯ

В статье систематизированы различные определения понятия «B2B-маркетинг», которые встречаются в экономической литературе. Выделены особенности B2B-маркетинга. Проанализированы основные функции маркетолога, работающего на B2B-рынке. Акцентировано внимание на необходимости использования новейших информационных технологий, в частности, дан их перечень с подробным описанием предложений по эффективному использованию Интернет-инструментов маркетинга. Предложено трехступенчатую модель работы с клиентами на B2B-рынке. Приведена схема для последовательной реализации этой модели.

ANNOTATION

In the article it has been analysed the various definitions of «B2B Marketing», found in references on economics. It has been distinguished the peculiarities of B2B-Marketing. Also it has been analyzed the main functions of a marketologist who works on a B2B marketplace. It has been distinguished the need to use new information technologies, listed the detailed proposals for the effective use of Internet marketing tools. It has been elaborated a tree-level model of working with clients in a B2B market. It has also been shown the scheme for this model consistent implementation.

Keywords: marketing, B2B marketing, industrial marketing, marketing tools, marketing technologies, competitive advantages, Internet marketing.

Постановка проблеми. З появою нових пріоритетів та ускладнення конкурентного середовища роль маркетингу на підприємстві змінюється. В зв'язку з появою нових вимог до нього головні завдання маркетингу зводяться до прийняття управлінських рішень щодо вибору цільових ринків, залучення, утримання і збільшення кількості споживачів через створення, передачу і надання їм вищої, ніж у конкурентів, цінності. Водночас на вітчизняних підприємствах спостерігається поступове зниження авторитетності маркетологів та скорочення бюджетів на маркетингові заходи. Маркетинг промислових підприємств не має високої віддачі для бізнесу порівняно зі збутом чи фінансовим менеджментом. Але оскільки маркетингові заходи приносять дохід у стратегічному майбутньому, це збільшує його значущість для підприємства.

Усвідомленням важливості маркетингу у діяльності вітчизняних промислових підприємств вимагає переосмислення інструментарію та технологій промислового маркетингу, які розвиваються з істотним відставанням від теоретичних надбань та практичних рекомендацій у сфері споживчого маркетингу. Промисловий маркетинг повинен мати стратегічне наповнення у формуванні та підтримці орієнтованості підприємств на покращення своїх конкурентних переваг, на розуміння мотивів і потреб своїх клієнтів з обов'язковим відстеженням зворотного зв'язку з ринком.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями маркетингу у діяльності промислових підприємств займається багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, проблеми промислового маркетингу (або так званого маркетингу B2B) розглядають багато зарубіжних вчених, серед яких: Блейхман О.І., Пантюхін В.А., Шоу Р., Котлер Ф., Сандхузен Р., Шеллі Г. На існування особливостей маркетингової діяльності на промислових ринках наголошують у своїх працях вітчизняні науковці: Старостіна А.О., Чухрай Н., Литовченко І., Пісна О.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та визначенні ефективності використання новітнього інструментарію та технологій маркетингу підприємствами на промислових ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує багато варіантів визначення поняття B2B-маркетингу. На українську мову перекладають цей термін по-різному: «фірма для фірми», «бизнес для бизнесу» тощо. Але у зв'язку з широким розповсюдженням вищезгаданого скорочення будемо рахувати його загальноприйнятим і використовувати в даній статті. Розглянемо найпоширеніші визначення B2B-маркетингу, які зустрічаються в економічній літературі.

Бізнес для бізнесу – це маркетингова діяльність компанії, орієнтована на отримання вигоди від надання послуг, продажу товару іншим компаніям, де об'єктом є товар, послуга, а суб'єктами – організації, що взаємодіють в ринковому полі [1, с. 57]. B2B – це сфера діяльності, де продавцем і покупцем

виступають організації. У загальному сенсі визначенню B2B відповідає будь-яка діяльність компанії, спрямована на клієнтів, які є юридичними особами.

B2B, як бізнес-модель – модель бізнесу, що полягає в створенні постачальником (продавцем) економічної, соціальної та інших форм вартості, за рахунок постачання іншим компаніям товарів і послуг, для яких ці товари є не об'єктами внутрішньокорпоративного споживання, а бізнесу. Моделлю бізнесу B2B можна назвати будь-який бізнес, коли компанія-покупець використовує продане (поставлене) їй з метою перепродажу, корінної модернізації або модинга, кастомізації товару і створення тим самим нового товару або послуги [2, с. 52].

Під поняттям B2B також маються на увазі системи електронної комерції, або системи електронної торгівлі [3, с. 76].

B2B-маркетинг – діловий, промисловий, індустріальний маркетинг, орієнтований (спрямований) не так на кінцевого, рядового споживача, а на компанії, тобто на інший бізнес [4, с. 92].

Під поняттям «B2B-маркетинг» прийнято розуміти число бізнес-моделей, які постійно збільшуються і спрямовані на продаж послуг або товарів юридичним особам або на побудову дилерської мережі (згодом дилери перепродують продукцію юридичним чи фізичним (B2C) особам) [5, с. 63].

B2B-маркетинг – поняття, визначене Котлером Ф. як маркетингові відносини між двома сторонами – промисловими підприємствами. B2B-маркетинг – це мистецтво створення конкурентної переваги для промислових компаній [6, с. 54; 7, с. 32].

Серед особливостей B2B-маркетингу насамперед зазначимо, що йому властива висока ступінь функціональної взаємопов'язаності, більш тісний зв'язок із загальною корпоративною стратегією. Тут мається на увазі, що B2B-маркетинг найбільш щільно взаємодіє з виробництвом, службами управління запасами та інжинірингом.

По-друге, як правило, промисловий маркетинг ближче до свого клієнта і набагато краще знає його потреби, ніж звичайна споживча компанія.

По-третє, слід зазначити технічну складність продукту, через це часто відбувається первинна продуктова орієнтованість маркетингової політики компанії на B2B-ринку.

Четверта особливість – процес взаємодії продавця і покупця.

І, нарешті, п'ята особливість – складність процесу закупівлі, оскільки в ухваленні рішення про закупівлю того чи іншого продукту на B2B-ринку бере участь група фахівців. Саме їх спільне рішення вирішує успішність позитивного результату трансакції для продавця.

Окремо необхідно зупинитись на розгляді головних функцій, які виконує маркетолог у сфері B2B. Неважливо, працює маркетолог на ринку B2B або B2C, в будь-якому випадку одна з головних функцій маркетингу – це створення споживачів. Фактично служба маркетингу – це цех по створенню споживачів, а маркетологи – працівники цього цеху. Виробництво створює товар, маркетинг – споживачів під цей товар. Те, що споживачів треба створювати – це ключовий момент, який багатьом незрозумілий. Багато хто думає, що бажання покупки виникає у споживача самостійно. Це дуже небезпечна помилка, яка призводить до великої кількості помилок в ринкової діяльності. Енергія, яка рухає споживачем, сама по собі не виникає, її треба створювати, і цим займається маркетолог.

Друга функція маркетингу – прикриття особи, яка приймає рішення. Ця функція полягає в тому, щоб створити відмінну репутацію свого товару або послуги, щоб особа, яка приймає рішення про його закупівлю, могла завжди сказати засновниками або акціонерам, що був закуплений справді найкращий товар або послуга.

Третя функція маркетолога – створення нових трендів на ринку. Нові тренди потрібні для того, щоб тримати ринок в активному стані і створювати у споживачів відчуття того, що ринок рухається і треба слідувати за ним. Відчуття руху ринку потрібно для того, щоб були варіанти маневрів при позиціонуванні товарів або послуг. За час, поки ситуація на ринку стабільна, учасники ринку вдосконалюють свою продукцію так, що вона між собою не відрізняється. Конкурувати в даних умовах можливо лише за ціною, що, в свою чергу, небезпечно. А коли на ринку з'являються нові тренди, то в найбільш виграшній ситуації опиняється саме те підприємство, яке першим створює нові тренди, тому що воно створює їх конкретно під свої можливості і свої конкурентні переваги. При цьому, знаючи слабкі сторони конкурентів, можна створити такий тренд, під який конкурент не зможе пристосуватися. Те підприємство, яке першим створило новий тренд, отримує довгострокову стратегічну перевагу. Інші підприємства змушені підлаштовуватися під ці тренди або створювати у відповідь свої. На створення трендів потрібно витрачати гроші, які, на думку багатьох, не повертаються. Але якщо підприємство поступається лідеру, то це обходиться йому дорожче.

Четвертна функція маркетингу – заохочення думки покупців про те, що вони зробили правильний вибір. Можна, звичайно, продати товар і забути про покупця, як це часто буває, але стратегічно це програшний хід. Стратегічно правильно просувати вже продані товари, створювати їм позитивну репутацію. У цьому випадку покупець буде розуміти, що прийняв вірне рішення. Існує дуже велика вірогідність того, що наступного разу він знову обере цю ж компанію. Маркетологу треба відстежувати зворотний зв'язок по своїм товарам і потім пода-

вати інформацію в засобах масової інформації або на сайті компанії.

П'ята функція маркетолога, який здійснює B2B-маркетинг, – це робота на ринку своїх партнерів. Це може звучати дивним, але маркетолог з компанії, яка працює на ринку B2B, крім свого ринку, повинен стежити ще й за ринком тих, хто купує продукцію даного підприємства. Це дуже важлива функція, яка дозволяє передбачити майбутні потреби партнера і запропонувати йому потрібний товар раніше, ніж це зроблять конкуренти. Вивчення ринку партнера передбачає збір та аналіз інформації про тенденції на ринку, про нові технології, нові матеріали, нові інформаційні продукти. Якщо цим не займатися, можна упустити ключовий момент на ринку і отримати стратегічну поразку.

Для успішної роботи підприємства на промисловому ринку необхідно використовувати новітні технології. Ефективне використання величезного спектру можливостей для просування B2B-сайту включає в себе безліч інструментів, серед яких:

– пошукове просування;
– контекстна реклама;
– e-mail-маркетинг;
– інструменти всередині сайту;
– прихований маркетинг;
– робота з блогами, соціальними мережами тощо.

Під пошуковим просуванням (оптимізацією) сайту розуміється створення умов, при яких сайт досягає бажаних позицій в пошукових системах по заздалегідь вибраних пошукових запитах.

Контекстна реклама являє собою один з інструментів маркетингу, при якому оголошення показується тільки тим користувачам, сфера інтересів яких потенційно перетинається або збігається з тематикою послуги чи товару. Серед найбільш ефективних інструментів контекстної реклами слід назвати насамперед такі служби, як Google AdWords і Yandex Direct та ін. Ці сервіси особливо корисні для використання на розвинених ринках.

Крім цього, одним з популярних способів просування B2B-послуг є

e-mail-маркетинг, який являє собою процес поширення листів з рекламною інформацією за допомогою електронної пошти (за згодою одержувача). Особливості e-mail-маркетингу в B2B є його контент-складова, коли розсилка спрямована на особу, яка приймає рішення. При цьому адресату повідомляються новини про сервіс, цікаві способи його використання, поради, переваги.

Відносно новим є маркетинг усередині сайту. Спеціальні сервіси, розміщені на сайті, допомагають утримати відвідувача, зібрати його контакти та заявки, зробити йому індивідуальну та вигідну пропозицію. Одними з найбільш затребуваних внутрішньосайтових інструментів маркетингу є:

– онлайн-консультант (LiveTex, JivoSite, RedHelper);

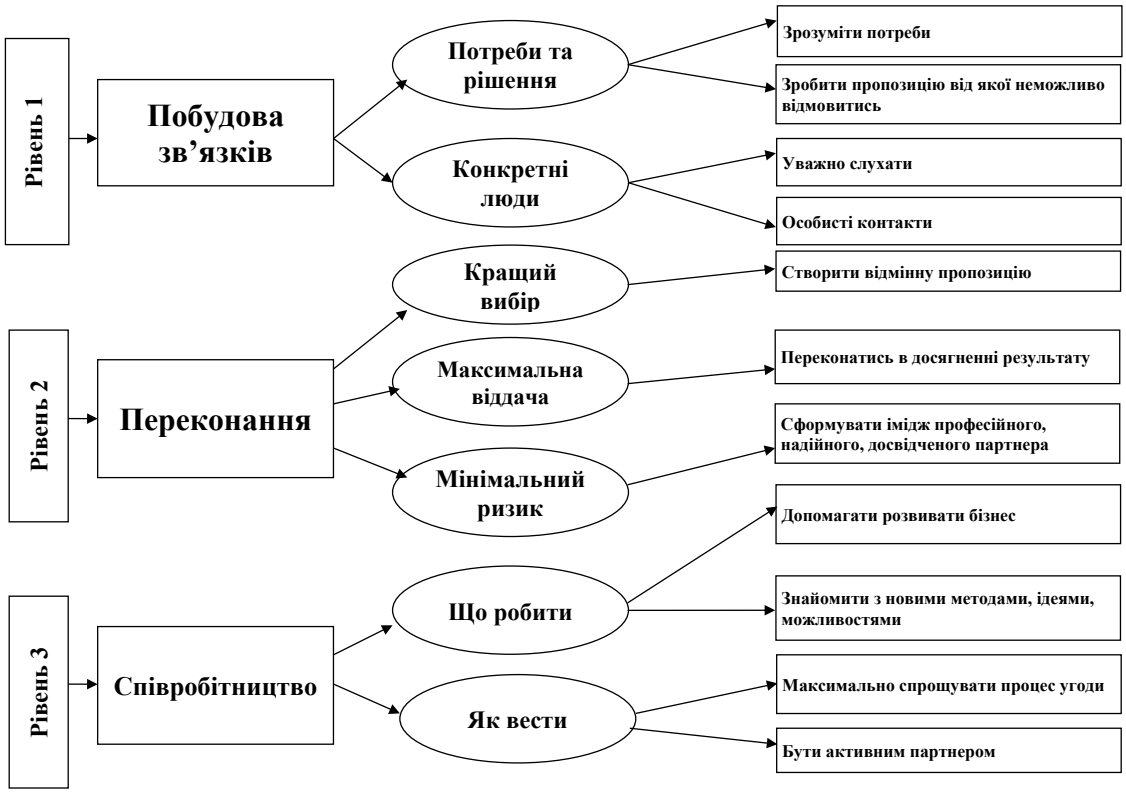


Рис. 1. Модель роботи з клієнтами на B2B-ринку

– форма підписки на новини;

– форма «Залишити заявку» або «Зворотній дзвінок»;

– вітжети (смарт-банери, смартбокси, hellobar та ін.).

Зупинимось докладніше на вітжете як на найбільш новому елементі сайту. За рахунок своєї новизни і оригінальності вітжет дозволяє управляти діями відвідувача сайту і повідомляти йому корисну інформацію, яка зможе мотивувати його скористатися послугами компанії або придбати товари, що його зацікавили.

Методом нерекламного просування продуктів або послуг є прихований маркетинг, який представляє споживачам пропоновані товари не в звичних рекламних оголошеннях, а як особистий досвід окремого споживача або чутки. В подібних випадках для розміщення думок використовуються не рекламні майданчики, а особисті блоги, форуми та соціальні мережі.

Особливий акцент необхідно робити на якість роботи з аудиторією і підвищення конверсії. У зв'язку з тим, що аудиторія B2B набагато менше аудиторії B2C, а конкуренція приблизно однакова, необхідно зробити кожного відвідувача сайту користувачем за допомогою внутрішньосайтового маркетингу та вітжетов.

Існує трьохступінчаста модель роботи з клієнтами на B2B-ринку. Ця модель відображена на схемі (рис. 1). Для реалізації даної моделі необхідно дотримуватись наступної послідовності:

I. Спочатку компанія повинна налагодити зв'язок з клієнтом. Це означає поліпшити якість першого контакту з клієнтами, розробити програму з управління зворотним зв'язком з клієнтами, проаналізувати попит і ключові потреби клієнтів, розробити план поліпшення та розвитку продукту компанії.

II. Компанія повинна переконати клієнта в тому, що саме вона – найкращий вибір з усіх альтернатив. Необхідно вдосконалити рекламні пропозиції вашої продукції так, щоб вони демонстрували:

– продукт вашої компанії – найкраще рішення серед усіх альтернатив;

– продукт вашої компанії демонструє максимально ефективний результат;

– співпраця з вашою компанією не несе жодних ризиків для клієнта, тільки переваги.

III. Компанія повинна проявити максимальний рівень співпраці з клієнтом, а саме необхідно розробити програму підтримки клієнтів, яка здатна виключити переключення на конкурентів, підвищити частоту використання продукту підприємства, підняти вартість угоди з клієнтом.

Використовуючи цю модель, підприємство зможе підвищити ефективність роботи і, як наслідок, збільшити кількість клієнтів.

Висновки. На ринках промислової продукції відбувається зміна методів роботи з клієнтами. Компанії, які здатні побачити і зрозуміти шляхи збільшення продажів на промислових ринках, зможуть підвищити конкурентоспроможність своїх продуктів і зайняти лідируючі позиції в своїх галузях. Одне з головних місць у маркетингу повинен займати B2B-Інтернет-маркетинг з його широким інструментарієм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блейхман О.И. B-2-b-бренд: тенденции эпохи инноваций / О.И. Блейхман // Промышленный и b2b-маркетинг. – 2014. – № 4. – С. 56–60.
2. Блейхман О.И., Пантюхин В.А. Особенности маркетинга рынка B2B / О.И. Блейхман, В.А. Пантюхин // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2006. – № 1. – С. 52–60.
3. Литовченко І.Л. Маркетингові дослідження ринку B2B в Інтернет-середовищі / І.Л. Литовченко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 41(2). – С. 76–83.
4. Пісна О. Особливості маркетингу на ринках товарів промислового призначення / О. Пісна // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 8. – С. 63–69.
5. Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг у сучасних умовах господарювання / Н.І. Чухрай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 754. – С. 92–98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/23413.
6. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Амстронг, В. Вонг, Д. Сондерс]. – М. : Диалектика-Вильямс. – 2014. – 752 с.
7. Котлер Ф. Маркетинг 3.0. От продуктов к потребителям и далее – к человеческой душе // [Ф. Котлер, Х. Картаджайя, А. Сетиаван] ; пер с англ. под ред. А. Заякина. – М. : ЭКСМО, 2011. – 240 с.
8. Шоу Р. Прибыльный маркетинг: окупается ли ваш маркетинг?/ Р. Шоу, Д. Меррик ; пер. с англ. – К. : Companion Group, 2007. – 496 с.
9. Юрчак А. Маркетинг-2013: вызовы и возможности / А. Юрчак [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.b2b-ray.com/resources/publications/Marketing_2013_vyzovy_i_ vozmozhnosti.

УДК 339.138

Ткачук Г.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

INFORMATION SUPPORT ANALYSIS BUSINESSACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність володіння інформацією як одним із найважливіших ресурсів для прийняття управлінських рішень. Виходячи з того, що ділова активність підприємства характеризує ефективність здійснення його фінансово-господарської діяльності, інформація про її стан стає цікавою як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів. Для кожної функціональної сфери діяльності підприємства повинні бути використані відповідні джерела інформації, а у кожної категорії користувачів – різний доступ до них. В процесі оцінки ділової активності вкрай важливою є розробка моделі її інформаційного забезпечення.

Ключові слова: інформація, інформаційні джерела, користувачі інформації ділова активність, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость владения информацией как одним из важнейших ресурсов для принятия управленческих решений. Исходя из того, что деловая активность предприятия характеризует эффективность осуществления его финансово-хозяйственной деятельности, информация о ее состоянии становится интересной как для внешних, так и для внутренних пользователей. Для каждой функциональной сферы деятельности предприятия должны быть использованы соответствующие источники информации, а у каждой категории пользователей – разный доступ к ним. В процессе оценки деловой активности крайне важна разработка модели ее информационного обеспечения.

Ключевые слова: информация, информационные источники, пользователи информации деловая активность, финансовая отчетность.

ANNOTATION

In the article the necessity possession of information as one of the most important resources for management decisions. Based on the fact that the business activity of the company describes the effectiveness of the implementation of its financial and economic activities, the information about its condition is exciting for both external and internal users. For each functional area of the company should be used relevant sources of information, and in each category of users – different access. During the assessment of business activity is crucial to develop a model of information provision.

Keywords: information, information sources, users information on business activity, the financial statements.

Постановка проблеми. Ділова активність є узагальнюючим показником ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, його прибутковості, інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності. В ході здійснення оцінки ділової активності та формування відповідних висновків про стан підприємства слід своєчасно використовувати високоякісну та об'єктивну інформацію. Інформація на сьогодні виступає чи не найголовнішим ресурсом підприємства наряду із фінансами, працею та капіталом, адже вона впливає на прийняття господарських рішень. Актуальність дослідження питань інформаційного забезпечення аналізу ділової активності обумовлена необхідністю отримання вчасно високоякісної інформації про стан підприємства для прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень в процесі використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед значних здобутків, саме у площині даного дослідження, складно виділити окремих науковців або наукові школи через специфіку предмета дослідження. Окремо питанням інформаційно-аналітичного забезпечення управління діловою активністю займалися Гринькевич О. та Кіндрацька Г. [2]. Частково питання аналізу ділової активності у розрізі отримання якісної інформації розглядалися у економічній статистиці такими науковцями, як: Амоша О., Цал-Цалко Ю., Швиндаренко Г. та ін. Разом із тим зацікавленість підприємств у створенні якісної системи інформаційного забезпечення процесу аналізу ділової активності потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає у пошуку шляхів підвищення якісного рівня отриманої інформації та формування інформаційної системи забезпечення аналізу ділової активності підприємства, що, в свою чергу, дозволить зовнішнім та внутрішнім користувачам формувати об'єктивну думку про стан фінансово-господарської діяльності підприємства та ефективності управління його потенціалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інформацією розуміють сукупність даних, які надходять у систему із зовнішнього середовища, перетворюються та зберігаються у середині системи або виходять у навколишнє середовище. Інформація існує у вигляді документів, креслень, рисунків, текстів, звукових чи світлових сигналів тощо [7].

На нашу думку, найбільш широко інформацію охарактеризував Махлуп Ф.:

- інформація – це процес передачі знань, сигналу чи повідомлення;
- інформацією є поточні дані про перемінні величини в деякій галузі діяльності, систематизовані відомості щодо основних причинних зв'язків, які містяться у знанні як поняття більш загального класу, по відношенню до якого інформація є підлеглою;

- інформація – це знання, які передані кимось іншим чи набуті шляхом власного дослідження;
- інформацією є знання про якусь особливу подію, випадок чи щось подібне [5, с. 36–37].

За змістом інформація може бути економічною, науково-технічною, правовою, виробничою, соціальною тощо. Саме тому кожен вид інформації має свої особливості оброблення та відображення отриманих даних, зміст, цінність тощо. Предметом нашого дослідження є економічна інформація яка використовується в процесі аналізу ділової активності підприємства.

Економічна інформація представляє собою сукупність відомостей про стан та особливості протікання соціально-економічних процесів, які використовуються для управління цими процесами у виробничій і невиробничій сферах.

Ділова активність представляє собою оцінку ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, яка характеризує продуктивність управління його ресурсним потенціалом. Дана інформація цікавить, з одного боку, внутрішніх користувачів, які є суб'єктами здійснення оцінки, аналітичної роботи та управління підприємством. З іншого боку, така інформація цікавить акціонерів та потенційних інвесторів, які роблять висновки щодо стану підприємства на ринку та його інвестиційної привабливості. Таким чином, інформація щодо стану ділової активності підприємства характеризується різним рівнем доступу до неї різних категорій користувачів.

Аналіз ділової активності можна представити як спосіб накопичення, порівняння, трансформації і використання інформації бухгалтерського обліку та статистичної звітності, який має на меті оцінити:

- динаміку операційного прибутку;
- швидкість та тривалість обертання активів та пасивів підприємства у розрізі їх структурних елементів;
- динаміку прибутку від фінансової діяльності підприємства;
- динаміку вартості цінних паперів підприємства;
- стійкість економічного зростання;
- динаміку та структуру доходів від здійснення реальних інвестицій;
- обсяги витрат та структуру впровадження інновацій у продукт та технологію;
- продуктовий портфель підприємства;
- частки ринків збуту;
- виконання плану за асортиментом та якістю продукції тощо.

Так як аналіз ділової активності проводиться у розрізі різних функціональних сфер діяльності підприємства (операційної, фінансової, інвестиційної, інноваційної, маркетингової), то й джерела інформаційного забезпечення будуть різними.

Для оцінки операційної діяльності підприємства інформаційними джерелами виступають: ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати», № 1-підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства».

Оцінку фінансової діяльності підприємства можна здійснити, використовуючи дані фінансової звітності підприємства, оперативного бухгалтерського та управлінського обліку підприємства.

Використовуючи дані міжгалузевої статистичної, а саме № 1-підприємництво «Звіт про основні показники діяльності підприємства» та статистичну звітність підприємства у галузі інвестицій № 1-ІП «Звіт підприємства про реалізацію інвестиційного проекту в спеціальній (вільній) економічній зоні або на території пріоритетного розвитку», № 2-інвестиції «Капітальні інвестиції», «Звіт про іноземні інвестиції в Україну» – № 10-зез, можна проаналізувати активність інвестиційної діяльності підприємства.

Здійснити аналіз стану ділової активності підприємства у галузі інновацій можна, використовуючи дані статистичної звітності № 1-інновація «Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства».

І, нарешті, виробництво та маркетинг можна проаналізувати, використовуючи дані про виконання плану за асортиментом та якістю підприємства, про наявну та необхідну потужність підприємства, витрат на рекламні заходи, продуктивності праці (трудомісткості), рентабельності продукції тощо.

В основі інформаційного забезпечення аналізу ділової активності підприємства лежить якісна побудована інформаційна система аналізу фінансово-господарської діяльності й організації аналітичної інформації на базі функціонування системи обробки аналітичних даних і організованих належним чином інформаційних ресурсів [3].

Під інформаційною системою розуміють взаємозалежну сукупність засобів, методів і персоналу, які використовуються для зберігання, обробки й подання даних з метою вирішення користувачем заздалегідь встановлених завдань [1].

Модель інформаційної системи ділової активності включає наступні складові елементи.

Інформаційна база – являє собою сукупність даних про процес або явище накопичених у заздалегідь встановленому форматі та представлених у певному вигляді. Вона є основою інформаційної системи.

Інформаційна система оцінки ділової активності підприємства, як будь-яка відкрита система, містить параметри входу інформації. Це інформація про результати фінансово-господарської діяльності підприємства. Інформаційна система оцінки ділової активності обов'язково містить перелік методів формування і організації інформаційного забезпечення і інформаційного процесу.

Інформаційне забезпечення – це сукупність форм документів, нормативної бази і реалізо-

ваних рішень щодо обсягу, розміщення і форм організації інформації, яка циркулює в системі автоматизованого оброблення економічної інформації чи в інформаційній системі [4]. Інформаційне забезпечення у кінцевому підсумку повинно забезпечити наступне:

- єдність і зберігання інформації, необхідної для розв'язання задач;
- єдність інформаційних масивів для всіх задач інформаційних систем;
- однократність уведення інформації та її багатоцільове використання;
- різні методи доступу до даних;
- низьку вартість витрат на зберігання та використання даних, а також на внесення змін [4].

Інформаційні процеси – сукупність послідовних операцій (реєстрація, передача, накопичення, зберігання, оброблення, видача інформації), дій і зв'язків з обміну інформацією, що здійснюються в системі комунікацій [6].

Технічні засоби формування і організації інформаційного забезпечення та інформаційного процесу. Під таким засобами розуміють сукупність не лише технічних засобів збирання та обробки інформації, а й програмне забезпечення перетворення інформації у відповідний стан і вигляд та її зберігання.

Так як інформаційна система оцінки ділової активності підприємства має параметри входу інформації, її обробки, перетворення та зберігання, то вона повинна містити також параметри виходу інформації. Адже не вся інформація щодо стану ділової активності підприємства використовується лише у середині підприємства. Частина інформації у вигляді звітів, актів аудиторської перевірки виходять за межі підприємства.

Якщо здійснюється оцінка ділової активності підприємства, то, як правило, вона направлена на конкретних користувачів інформації, якими можуть бути як внутрішні – менеджери вищої ланки підприємства, так і зовнішні – акціонери, інвестори, державні уповноважені органи тощо. Кожен із користувачів має різний доступ до інформації в залежності від мети, відношення до підприємства та можливості прийняття управлінських рішень.

Висновки. В статті визначено важливу роль інформації та якісного інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень в процесі забезпечення ефективності діяльності підприємства. Такі показники інформації, як якість, достовірність, своєчасність та правдивість, створюють її цінність для користувача. В залежності від сфери використання інформація може бути економічною, правовою, науково-технічною, соціально, виробничою тощо.

Враховуючи саму природу сутності ділової активності підприємства та те, що вона характеризує ефективність здійснення фінансово-господарської діяльності, відмітимо, що інформаційне забезпечення процесу її оцінки є досить складним та трудомістким. Так як підприємство займається виробничою (операційною), фінансовою, інвестиційною, інноваційною, комерційною (маркетинговою) діяльністю, відповідно, до кожної її сфери існує перелік інформаційних джерел, за допомогою яких можна визначити динаміку основних результатів складових діяльності підприємства.

Процес здійснення оцінки ділової активності підприємства передбачає використання змодельованої інформаційної системи, яка включає наступні елементи: параметри входу інформації, інформаційну базу, інформаційне забезпечення, інформаційні процеси, технічні засоби формування і організації інформаційного забезпечення та інформаційного процесу, параметри виходу та користувачів інформації.

Враховуючи те, що оцінка ділової активності може здійснюватися за різними сферами діяльності підприємства, спрямована на різних користувачів отриманої інформації, той перелік показників буде різним, і, відповідно, різним буде інформаційне забезпечення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буйницька О.П. Інформаційні технології та технічні засоби навчання / О.П. Буйницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/14170120/informatika/vidi_vlastivosti_informatsiyi.
2. Гринькевич О. Інформаційно-аналітичне забезпечення управління діловою активністю підприємства / О. Гринькевич, Г. Кіндрацька // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 6. – С. 215–218.
3. Інформаційне забезпечення аналізу ділової активності та інвестиційної привабливості підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studall.org/all-64475.html.
4. Інформаційні системи і технології в статистиці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/80/5658.html.
5. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М. : Прогрес, 1966. – 462 с.
6. Основи інформаційно-аналітичної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1444090353908/informatika/ponyattya_informatsiyni_protsesi
7. Поняття інформації. Види та властивості інформації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gvpl.at.ua/publ/rizne/ponjattja_informaciji_vidi_ta_vlastivosti_informaciji/6-1-0-22.

УДК 334.722

Ткачук О.М.
доктор економічних наук, професор
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

КРЕАТИВНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

CREATIVITY IN BUSINESS ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена питанням активізації сучасної підприємницької діяльності з використанням творчого підходу для задоволення потреб і бажань споживачів та отримання оптимального прибутку в бізнесі за допомогою розвитку креативних приваблиих ідей у взаємозвязку таких понять, як «підприємництво», «інновація», «творчість». Приділено увагу інтрапренерству із застосуванням ініціативності та активності працівників.

Ключові слова: підприємництво, творчість, інновація, інтрапренерство, креативність, меценат, індустрія масової культури.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы активизации современной предпринимательской деятельности с использованием творческого подхода для удовлетворении потребностей и желаний покупателей и получения оптимальной прибыли в бизнесе с помощью развития креативных привлекательных идей во взаимосвязи таких понятий, как «предпринимательство», «инновация», «творчество». Уделено внимание интрапренерству с учетом инициативности и активности работников.

Ключевые слова: предпринимательство, творчество, инновация, интрапренерство, креативность, меценат, индустрия массовой культуры.

ANNOTATION

This article is about the problems of activation of modern entrepreneurial activity with the use of creative approach for satisfaction of necessities and desires of buyers and receipt of optimum income in business by development of creative attractive ideas in intercommunication of such concepts as an enterprise, innovation, creation. Attention of entrepreneurship is spared, with the use of initiativeness and activity of workers.

Keywords: enterprise, creation, innovation, entrepreneurship, Maecenas, industry of mass culture.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток бізнесу базується на поєднанні підприємництва і творчості, що глибоко перетинаються в межах будь-якої господарської діяльності. Важливу роль в організації приватного бізнесу відіграє інтрапренерство (внутрішнє підприємництво), що ґрунтується на ініціативності та креативності працівників компанії з метою підвищення ефективності бізнесу. У даній статті приділено увагу необхідності виникнення креативних думок у бізнес-просторі для оптимального розвитку підприємницької культури. Також розглянуто процес формування творчих ідей та інноваційні засади щодо можливості створення, проведення і удосконалення сучасних бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних соціально-економічних умовах інноваційної діяльності постійно вирішуються задачі, пов'язані з пошуком оригінальних ідей та знаходженням нестандартних рішень у звичайних ситуаціях. Чимало наукових досліджень та публікацій присвячено розвитку підприємництва – історії його виникнення, діалектичним питанням, отриманню прибутку та побудові комунікаційних зв'язків із зовнішнім середовищем. Зокрема, вивчається підприємництво стосовно факторів прямої дії, таких як партнери і партнерські відносини, конкуренти, рівень компетентності, імідж компанії, державні органи і закони, джерела силового тиску, профспілки. Наукові роботи висвітлюють питання комунікацій, пов'язані з факторами непрямої дії у зовнішньому середовищі, а це: політичні, соціальні фактори, науково-технічні досягнення, стан економіки країни, світовий ринок та рівень психологічного сприйняття дійсності. Також розглянуто сильні та слабкі сторони ведення власного бізнесу, проведення SWOT-аналізу з метою пошуку переваг, можливостей і недоліків компанії. В цілому визначено, що підприємницька діяльність пов'язана з виробництвом, обміном і продажем товарів, послуг, ідей з метою досягнення соціально-економічних результатів та отримання прибутку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні економічна ситуація у світі суттєво змінюється, нові ідеї та товари застарівають з колосальною швидкістю. Сучасний ринок товарів та послуг характеризується динамікою, нові ідеї в підприємництві займають головні позиції, моделі бізнесу стають більш дорожчими та ризиковими.

Формування тандему бізнесу і творчості, креативне підприємництво та виробництво працюють на задоволення максимального попиту споживача у товарах, ідеях, послугах на базі економічного та духовного потенціалу суспільства; сприяють зростанню прибутків у бізнесі та суттєво впливають на розвиток культурної сфери життя на рівні окремої країни та у світовому масштабі в цілому.

Мета статті полягає у визначенні напрямків успішної реалізації креативних інноваційних ідей підприємців для соціально-економічного розвитку країни і зростання прибутків у бізнес-просторі. Це, в свою чергу, відображається на культурному розвитку суспільства, загальному удосконаленні процесу проведення бізнес-операцій, формує правила поведінки у суспільстві, виховує естетичний смак та задовольняє духовні потреби. При цьому у веденні власної справи забезпечується креативний підхід, прак-

тичне використання якого в змозі вивести конкурентів із ринкової гри.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі підприємництво і творчість – дві рівноцінні категорії, що суттєво перетинаються у бізнес-просторі та глибоко пов'язані між собою. Місце творчості у підприємницькій діяльності є достатньо цікавим питанням. Якщо зібрати разом кілька креативних особистостей – отримаємо велику кількість надзвичайних, але даремних ідей. Отже, найпривабливіші ідеї, не реалізовані практично, не мають цінності та залишаються невизнаними.

Розглянемо взаємозв'язок таких понять сучасного світу, як «підприємництво», «інновації» та «творчість».

Звичайно, слово «підприємництво» асоціюється з поняттям «володіння». Це повністю відповідає справжній сутності, оскільки саме власнику-підприємцю належать всі права, пов'язані з напрямком його діяльності. У межах організації приватного бізнесу помітну роль відіграє внутрішнє підприємництво, інакше кажучи, інтрапренерство. Останнє є діяльністю працівників підприємства, що базується на їх ініціативності та активності і відбувається у межах певної організації з метою підвищення ефективності роботи компанії, максимізації прибутку та задоволення потреб робітників-активістів (інтрапренерів). Саме інтрапренерство надає змогу розглядати менеджерів підприємства в якості творчих суб'єктів підприємництва.

Інноваційна діяльність компанії може бути представлена революційними нововведеннями, що призводять до незворотних змін існуючого порядку речей у світовому масштабі.

Важливим моментом є диференціація інновацій на соціально-економічні, управлінсько-організаційні та суто технологічні. У зв'язку з цим до найважливіших галузей нововведень відносять такі: товари та послуги; технології виробництва; організація та методологія роботи; способи доставки товарів чи послуг; засоби інформування клієнта о продукції; механізми управління відносинами всередині підприємства, що потребують динамічної творчості.

У 1983 р. була сформована теорія творчості, яка стосується окремих особистостей та компаній. З часом вона еволюціонувала, але основні складові залишились незмінними. Згідно цієї теорії, творчість потребує поєднання таких складових: 1) внутрішньої мотивації; 2) високого рівня галузевих знань; 3) майстерності у використанні креативного мислення; 4) наявності середовища з високим рівнем творчого підґрунтя.

Отже, зазначимо, що підприємець, користуючись творчістю як ресурсом, впроваджує інновації з метою підвищення ефективності бізнес-діяльності.

Зміни у сучасному світі набирають колосальних обертів. Речі, що дивували у XX ст., сьогодні застарівають з космічною швидкістю. Прогнозування майбутнього досить ускладнюється. Сучасний ринок товарів та послуг характеризується динамікою, нові ідеї в підприємництві займають головні позиції, моделі бізнесу стають більш дорожчими та ризиковими.

Ведучими тенденціями бізнесу, які сприяють його успішності, є пошук оригінальних ідей, нестандартних рішень в звичайних ситуаціях, також креативного підходу ведення власної справи, що здатен «паралізувати» конкурентів та вивести їх із ринкової гри. Творчість – це завжди унікальність і неповторність. При розумному застосуванні, у бізнесі вона є суттєвим фактором, що спрацьовує на користь діяльності компанії.

Найчастіше (у якості психологічної моделі) творчість асоціюється з мистецтвом – музикою, живописом, архітектурою, але у підприємництві вона переважно відображає дослідження у сфері маркетингу, реклами та менеджменту. Креативність у сфері бізнесу – це напрямок мислення, за допомогою якого визначається напрямок вирішення проблеми, відбуваються певні удосконалення (наприклад, якості товарів або послуг).

Творчість у бізнесі визначається як здатність підприємця динамічно вирішувати поставлені завдання на запропоновані часом проблеми: підприємець – творець, а його бізнес – засіб реалізації ідей.

В людині з народження закладена неймовірна творча сила, яка частково втрачається протягом життя. Певною мірою це відбувається у зв'язку з підпорядкуванням суспільним нормам, стереотипам та правилам. У справжній творчості відсутній страх бути інакшим, не схожим на всіх. Креативність пропонує народження та постійне удосконалення вибухових ідей. Вона є внутрішньою свободою у вираженні власних думок, мрій, фантазій та бажань.

Випадкова фраза, раптовий образ, навіть звичайна дія в окремому місці у певний час можуть стати неочікуваним народженням нової творчої ідеї, сприяти появі нестандартного успішного бізнес-рішення.

Сучасний компетентний підприємець має внутрішній творчій потенціал і модель подальшого розвитку бізнесу. При цьому інколи домінує інтуїція або логіка, інколи – розрахунок або уява.

Активний інноваційний пошук з метою удосконалення бізнес-процесу та виявлення нових видів діяльності – це справжня творчість для підприємця. Пошук вирішення проблеми – це найкоротший шлях до успіху. На це здатна тільки мотивована людина, яка керується любов'ю до власної справи та цікавістю до життя в цілому, що є вкрай необхідним для творчості й у бізнесі. Бізнесмен орієнтується на споживача, намагається зрозуміти, вирішити його потреби – створює цінність саме для нього. Успіх підприємницької творчості – у народженні нової цікавої ідеї, в її реалізації та перетворенні у прибуткову діяльність.

Нові ресурси, можливості, а також невідповідності або недоліки формують нові ідеї та напрями розвитку власного бізнесу. Розробка, впровадження і реалізація бізнес-ідеї – це природна креативність підприємця.

Недопрацьовані бізнес-моделі наштовхують на творчий підхід. Вміння людини спостерігати та оцінювати є важливим у розвитку та досягненні творчого результату.

Творчій підхід у бізнес-процесі часто зникає від несприйняття ідеї, від випадкових дій та ситуацій з боку підприємця. Ідея потребує аналізу (діагностики) щодо своєї міцності відносно впливу різних факторів. А поступова реалізація – знаходиться у вирішенні поставлених завдань її окремих складових. Найчастіше ідея перетворюється в задачу з безліччю варіантів рішення. Кожний спосіб є оригінальним і належить конкретній позиції, ситуації у бізнесі.

Творча сила підприємця знаходиться у знаннях, що породжують ідею. А напрямок до нового та невизначеного розширює сферу обізнаності, генеруючи цікаві ідеї, що можуть бути практично трансформовані.

Точно сфокусувати проблему складніше, ніж знайти її рішення: правильне визначення проблеми – половина задачі. Слід передбачати «майбутнє» поставленої проблеми, уявляти її подальший розвиток. Інновацію необхідно розглядати як довготривалий процес у часі, а не як кінцеву мету розробки нових продуктів та послуг. Цей творчий шлях спрямовано не до завершення, а саме до розвитку та удосконалення.

Креативне підприємництво – це відносно нове поняття у сфері бізнесу, яке визначає творче дихання підприємця, напрямок розвитку бізнесу щодо задоволення запитів, бажань його клієнтів. Саме останнє у перспективі в змозі забезпечити успіх компанії на ринку, отримання великих прибутків та досягнення інших цілей.

Креативне підприємництво відносять до галузей бізнесу у межах культурної та творчої індустрії, що капіталізує інтелектуальну власність. Це також перетин творчих областей з напрямами виробництва, які є взаємовигідними (наприклад, культурний туризм – поєднання культури і креативу та привід відвідати країну, що може вплинути на розвиток галузей готельного бізнесу, громадського харчування, логістики тощо).

Креативне виробництво – це розвиток підприємств у майбутньому. Більшість креативних компаній – це невеликі підприємства, достатньо мобільні, частіше сезонні, засновані на реалізації проектів. Вони значно відрізняються від старої моделі виробництва, яка побудована на певному часі роботи з 9.00 до 18.00, де люди проводять більшу частку свого життя.

Креативне підприємництво потребує використання різних навичок та методів роботи. Але сьогодні ще не розроблені оптимальні моделі, які б дозволили оцінити реальну вартість інтелектуального капіталу (основи креативного підприємництва) – пошук триває...

Слід також зазначити, що таке підприємництво – це бізнес у межах креативної економіки, особливість якої – базуватись на знаннях, інформації, емоціях. Зауважимо, що на сьогоднішній день сектор креативної економіки створює робочі місця з найбільшою оплатою. Творчість – це дорого.

Досвід креативного підприємництва достатньо розповсюджений за кордоном. В ЄС культурні та творчі індустрії складають 4,4% ВВП та нараховують 7 млн. співробітників. Креативні галузі сьогодні – це напрями, що найбільш активно розвиваються. Так, наприклад, в Естонії 11,4% усіх зареєстрованих компаній працюють у творчих індустріях та складають до 5% зайнятості населення. В Україні спостерігається інша ситуація – цей напрямок практично відсутній з точки зору частки креативного підприємництва у ВВП країни. У Великобританії цей показник сягає 6%. Україна має потужний інтелектуальний потенціал, але нам не вистачає системності, розвинутої інфраструктури та інтеграції в західний світ.

Зазначимо, що креативне підприємництво на українському ринку – це вільна ніша з великими перспективами. Його потенціал та можливості – шлях до побудови успішного бізнесу. Головне – знайти свій проект, напрямок розвитку та діяти.

Підприємництво відіграє велику роль у сфері культури та надає поштовх для регулювання останньої. І основним механізмом впливу при цьому є ринок. Раніше, на початку капіталістичного підприємництва, заможні купці та фабриканти підтримували розвиток сфери художньої культури шляхом отримання особистих зображень за сплату, своїх та родинних портретів. Саме багатство, достаток тісно поєднані з культурою, забезпечували розквіт живопису, скульптури, архітектури, музики, видавництва.

Особливе місце у розвитку різних видів культурного мистецтва займають меценати. Більшість з них – тонкі цінителі витворів мистецтва, що застосовують власні можливості, виражаючи етичні спонукання, та роблять помітний внесок в культурний розвиток країни. Безумовно, для такого напряму регулювання культурної діяльності вкрай важливою є реклама. Таким чином обезсмертив своє ім'я шведський фабрикант Альфред Нобель, що заснував фонд, який щорічно присуджує найпрестижніші у світі премії за відкриття (інновації) в галузях науки та за літературні витвори.

Існують певні протиріччя між участю держави та великого бізнесу у підтримці культури. Оскільки держава відображає більш широку суспільну зацікавленість, ніж окремі групи бізнесу, тому може діяти у збиток певним бізнес-прошаркам. Але найчастіше втручання держави

в культуру строго лімітовано. У випадках, коли діяльність держави не приносить очікуваного, бажаного результату, вона стає об'єктом критики зі сторони певних суспільних сил. Серед них найбільш авторитетним є саме великий бізнес.

Як правило, непорозуміння у сферах впливу між цими інститутами усуваються та досягається налагоджений, динамічний стан. Між урядом, управлінням, місцевими чиновниками, художньою інтелігенцією та університетськими колами відбувається визначений розподіл функцій та координація їх діяльності відносно врегулювання культурного життя.

Різні прошарки суспільства приймають активну участь у культурній сфері життя країни, що має визначені економічні цілі: а) підвищення культурного рівня персоналу підприємств і компаній сприяє зростанню рентабельності та прибутку; б) суспільний престиж меценатства, як патрона мистецтв, підтримує імідж «добротності» компанії та її успішність в господарюванні; в) сприяння процвітанню мистецтв збагачує духовне життя людей та поменшує гостроту соціально-політичних проблем; г) розширення культурної діяльності стимулює зростання ділової та соціальної активності в межах індустрії масової культури.

У зв'язку з такою зацікавленістю все більшого розвитку отримують різні форми фінансової участі: внески в художню культуру, створення центрів мистецтва, музеїв, виставок, інтер'єрів тощо.

У 70–80 роки XX ст. відбулося широке приєднання бізнесу до масової культури та контркультури (молодіжної, руху «зелених», за «альтернативний образ життя» тощо). Це стало модним. Розвиток засобів масових комунікацій помітно змінив комерційні пропорції. Все більшого значення набули видовисько-драматичні напрямки мистецтва та аудіовізуальні засоби комунікацій.

Усі механізми регулювання розвитку сфери мистецтв сприяють збалансованості культурної та господарської діяльності, підтримують оптимальний рівень культури. Великий бізнес при цьому формує нейтральне відношення до себе в суспільній свідомості та розширює сферу симпатій щодо власної діяльності.

Система регулювання розвитку сфери культури схильна до змін відповідно процесів, що відбуваються в політичному житті суспільства. Посилення загальної економічної і політичної інтеграції західних країн у внутрішніх і зовнішніх напрямах призвело до набуття все більшого значення наднаціональних організацій (ООН, ЮНЕСКО, СОТ тощо), транснаціональних корпорацій та міжнародних фондів.

Висновки. Основні зміни регулювання культури та її розвитку в суспільстві під час підприємницької діяльності пов'язані із розростанням нової системи продажу товарів, послуг, ідей на основі творчого підходу, креативності. Це впливає на загальну свідомість та поведінку в культурному просторі бізнесу: формуються діючі духовні та матеріальні запити, орієнтовані на смаки різних соціальних прошарків. Товари стають засобом задоволення не тільки матеріальних потреб, але і духовних бажань, що потребує залучення до сфери внутрішнього гармонійного життя, а не зводяться лише до рівня комфорту чи стилю. Це досягається з використанням образів, мотивів або сюжетів «високої культури». Широке розповсюдження копій витворів мистецтва, сувенірів, туризму до центрів світової культури, стилізація та естетичне подання нових товарів, ідей, послуг, рекламної індустрії стають нормою в формуванні культури підприємницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/436-15.
2. Освітній ресурс для активних українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : hub.kyivstar.ua/
3. Бібліотека по культурології [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.countries.ru/library/.
4. Останні міжнародні новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ua.euronews.com.
5. Назаренко Н.С. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні / Н.С. Назаренко // Соціальна економіка. – 2012. – № 2–3. – С. 105–110.
6. Ткачук О.М. Бізнес-культура : [навч. посіб.] / О.М. Ткачук. – Вінниця : ВТЕІ КНТЕУ, 2013. – 204 с.
7. Ткачук О.М., Назаренко Н.С. Формування економічного, морального і духовного потенціалу суспільства / О.М. Ткачук, Н.С. Назаренко // Соціально-економічні трансформації в епоху глобалізації : зб. наук. ст. учасників 5-ї Всеукраїнської науково-практичної конференції ; ПНПУ ім. В.Г. Короленка. – Полтава : АСМІ, 2013. – С. 51–54.
8. Ткачук О.М. Управління розвитком підприємництва в Україні / О.М. Ткачук, В.В. Турчак / Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015. – № 1. – С. 56–64.

УДК 659

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Третьяк К.В.
здобувач
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

INTERNET ADVERTISING AS THE MAIN FACTOR PROMOTION OF PRODUCTS IN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність Інтернет-реклами, проаналізовано сучасний стан та обсяги Інтернет-реклами у порівнянні з іншими видами медійної реклами; розглянуто сутність та види Інтернет-просування, запропоновано дії та засоби розвитку ринку Інтернет-реклами як складової медійного ринку, застосування інструментів Інтернет-просування та здійснено їх порівняння.

Ключові слова: реклама, Інтернет-реклама, маркетингові комунікації, контекстна реклама, Інтернет-просування.

АННОТАЦИЯ

Определена сущность Интернет-рекламы, проанализировано современное состояние и объемы Интернет-рекламы по сравнению с другими видами медиарекламы. Рассмотрены сущность и виды Интернет-продвижения, предложены действия и средства развития рынка Интернет-рекламы как составляющей медиарынка, применение инструментов Интернет-продвижения и осуществлено их сравнение.

Ключевые слова: реклама, Интернет-реклама, маркетинговe коммуникации, контекстная реклама, Интернет-продвижение.

ANNOTATION

The essence of Internet advertising, the modern state and the volume of online advertising compared to other types of media advertising. The essence and kinds of online promotion, the steps and the means of the online advertising market as a part of the media market, the proposed use of tools and online promotion made their comparison.

Keywords: advertising, internet advertising, marketing communications, context advertising, online promotion.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження розвитку Інтернет-реклами розкриті в працях науковців Т.В. Дейнекіна, Т. Бокаревої, В.М. Комарової, А. Короткової, Р. Кузнєцової. В їх роботах були представлені структуризація та класифікація засобів Інтернет-просування товару. Але ці питання потребують більш детального висвітлення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку зі змінами у зовнішньому середовищі та, як наслідок, на підприємствах питання використання Інтернет-реклами на основі впровадження пріоритетних напрямів маркетингових комунікацій в мережі ще недостатньо висвітлені в фаховій літературі. Усе це свідчить про актуальність теми, а відтак, зумовило вибір напряму дослідження.

Мета статті полягає в аналізі ринку Інтернет-реклами, її сучасного стану та визначенні пріоритетних напрямків розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції розвитку ринку сприяють посиленому розвитку новітніх підходів до позиціонування та просування товарів і послуг на ринку. В попередні роки активного розвитку набула Інтернет-реклама, перевагою якої є отримання найбільшого ефекту від потенційної цільової аудиторії. Актуальність питання обумовлена тим, що кількість користувачів Інтернету в Україні складає майже 50%, а також країна знаходиться на дев'ятому місці за відвідуванням Інтернету в Європі, що наочно представлено на рис. 1.

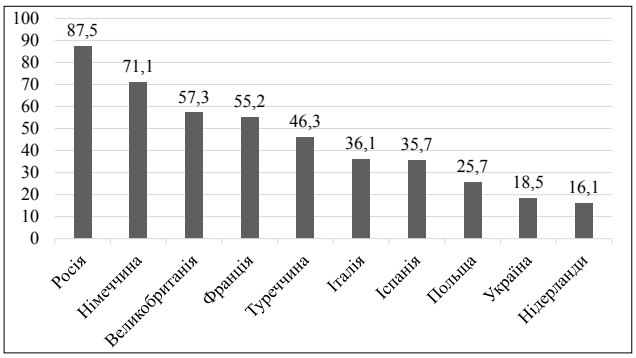


Рис. 1. Кількість користувачів Інтернету в європейських країнах у 2014 р., млн. осіб [7]

Інтернет-реклама являє собою великий комплекс заходів, виконання яких не завжди спрямоване на активну пропозицію товару або послуги. Інтернет-просування – це процес використання практичних заходів в мережі Інтернет, основною метою яких є результативна популяризація певних інформаційних одиниць (сайт, ідея, об'єкти інтелектуальної власності, фотографії, відеоролики, товари, послуги та ін.). Таким чином, у разі якщо товар є інформаційною одиницею, то отримаємо визначення терміна «Інтернет-просування товару».

Товар, в свою чергу, розуміється як все, що може володіти цінністю для споживачів кінцевого ринку, причому ця цінність може бути властива матеріальному об'єкту, послузі, компанії, місцю, людині або ідеї [4, с. 98]. Основний міжнародний ресурс The Interactive Advertising Bureau показує класифікацію напрямків Інтернет-ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Напрями Інтернет-реклами згідно з класифікацією The Interactive Advertising Bureau [8]

Номер	Напрям	
1	Search	Пошук
2	Display	Банерна реклама
3	Mobile	Мобільна реклама
4	DigitalVideo	Цифрове відео
5	Classifieds	Дошки оголошень
6	LeadGeneration	Лідогенерація
7	RichMedia	Мультимедіа
8	Sponsorship	Спонсорство

У сучасних умовах багато підприємств закриваються, розвивається малий і середній бізнес та торгівля через Інтернет, що сприяє розвитку Інтернет-реклами. Також їй властива цінова різноманітність, яка залежна від місця розміщення реклами, але загалом реклама в Інтернеті має меншу вартість на відміну від більшості видів медіареклами. Про розвиток реклами в минулому році свідчить статистика (табл. 2).

Таблиця 2

Обсяги медіа реклами у 2013–2014 рр., млн. грн. [5]

Вид реклами	2013	2014	Відхилення, %
ТБ-реклама	4940	4360	-11,74
Преса	2497	1982	-20,62
Радіореклама	340	396	16,47
Зовнішня реклама	1613	1242	-23,00
Реклама на транспорті	125	70	-44,00
Інтернет-реклама	2050	2261	10,29

Як представлено у таблиці 2, за останній рік витрати на Інтернет-рекламу в Україні збільшилися на 10,3%. Серед інших видів медіареклами більше всього обсягів втратила реклама на транспорті – зменшилась на 44%, зовнішня реклама – на 23%, реклама у пресі – на 20%. Однак збільшення Інтернет-реклами не вплинуло на питому вагу на медійному ринку реклами, так як майже половину, а саме 42,3%, займає ТБ-реклама у 2014 р., а Інтернет-реклама, в свою чергу, – 21,9% [5].

Через стрімкий розвиток Інтернет-реклами також набуває популярності Інтернет-просування товару – широкий комплекс заходів, реалізація яких не завжди спрямована на активну пропозицію товару або послуги. Інтернет-просування – це процес застосування практичних заходів в мережі Інтернет, основною метою яких є результативна популяризація певних інформаційних одиниць. Таким чином, у разі якщо товар є інформаційною одиницею, то отримаємо визначення терміна «Інтернет-просування товару».

Спосіб – це дія чи система дій, що застосовуються при здійсненні діяльності. Під засобами Інтернет-просування товару в публікації розуміються конкретні інструменти мережі Інтернет, що дозволяють досягти або максимально наблизитися до цілей просування товару.

Структурування засобів Інтернет-просування товару здійснюється способом посередницького просування (з використанням проміжного веб-майданчика) та способом прямого просування (без використання проміжного веб-майданчика).

Для кожного способу підбираються відповідні їм засоби. Перед структуруванням засоби Інтернет-просування товару розбиваються на три групи:

1) кошти, які стосуються способу прямого просування товару;

2) кошти, які стосуються способу посередницького просування товару;

3) кошти, що відносяться до обох способів одночасно (при цьому в кожному способі специфіка застосування відрізняється) [1].

Єдиний медіаканал, що показує зростаючий попит як рекламоносій у сучасних умовах – це Інтернет. Крім того, потребують пояснення й абсолютні цифри, що характеризують цей ринок.

Таблиця 3

Способи та засоби Інтернет-просування товару [6]

	Способи Інтернет-просування	Інструменти Інтернет-просування
Товар	Посередницьке просування	Пошукова оптимізація
		Контекстна реклама
	Змішане просування	Реклама в соціальних мережах
		Створення штучної середи
		Банерна реклама
	Пряме просування	Відеореклама

Переважна більшість товарів відображена в Інтернеті на сайтах. При застосовуванні сайту (спосіб посередницького Інтернет-просування товару) визначальними інструментами є:

– кошти пошукової оптимізації;

– кошти контекстного рекламування;

– інструменти соціальних мереж;

– інструменти, що позволяють виконувати формування синтетичного інформаційного середовища;

– кошти банерної реклами.

Є можливість Інтернет-просування товару і без використання проміжної площадки (спосіб

прямого просування). Таке просування можуть забезпечити:

– інструменти соціальних мереж;

– інструменти, що дозволяють здійснювати формування штучного інформаційного середовища;

– кошти банерної реклами;

– кошти відеореклами в мережі Інтернет [6].

Спосіб пошукової оптимізації залучає в себе набір різновидів для динамічного зовнішнього і внутрішнього росту Інтернет-сайту. Під внутрішнім ростом ресурсу розуміють вдосконалення коду Інтернет-сторінок, кодових слів, заголовків та підзаголовків сторінок, описів, текстів для кращого їх поняття не тільки потенційними відвідувачами, а й роботами пошукових систем та ін. Зовнішній ріст полягає у створенні зовнішнього оточення ресурсу з посилань на нього з інших схожих за тематикою сайтів, форумів, блогів, популярних каталогів і порталів. Для того щоб досягнути стабільних та позитивних результатів в пошукових системах, потрібно демонструвати зростання як внутрішнього, так і зовнішнього розвитку. Застосування даних засобів характеризуються тим, що кожен клієнт залучений відносно недорого, високим цільовим спрямуванням, довгим стартом, необхідністю як мінімум регулярної підтримки досягнутих результатів [4, с. 102].

Таблиця 4

Середня ціна за послуги пошукової оптимізації сайту за шість місяців [4]

Тип просування	Сфера поширення	Середня ціна провідних компаній (грн.)
Комплексне	Територія України, а також інші країни за вибором заказника	13200
Національне	Територія України	8,800
Регіональне	Окремий регіон	440

Контекстна реклама – це вид розміщення Інтернет-реклами на основі принципу відповідності змісту рекламного матеріалу контексту (змісту) Інтернет-сторінки, на якій розміщується даний матеріал. У даній роботі під засобами контекстної реклами розуміються інструментарії відомих систем контекстних оголошень: Яндекс.Директ, Google, Adwords, Begun. Для чітко визначеного набору запитів складаються оголошення, визначається вартість переходу на сайт відвідувача з цих оголошень по кожному запиту, здійснюється переведення грошової суми в обрану контекстну систему, налаштовуються параметри кампанії (географічний, часовий таргетинг). Застосування засобів контекстної реклами характерно швидким стартом і моментальної зупинкою кампанії (вручну або по закінченню коштів на власному рахунку в контекстній системі), високою цільовою спрямованістю, гнучкістю налаштувань географічного та часового таргетингу, відносною дорожнечею кожного залученого на сайт клієнта [1].

Контекстна реклама оплачується за принципом pay-per-click – оплата за кліки. Фактично, рекламодавцем оплачується кожен перехід на сайт по контекстному рекламному оголошенню. Таким чином, бюджет на контекстну рекламу формується, виходячи з прогнозу середньої ціни переходу та кількості переходів на заданий період.

Вартість одного переходу часто коливається в межах від 50 коп. до 1 грн., рідше – від 5 коп. до 50 грн. Бувають і винятки. Залежить вона від конкуренції в тематиці, якості рекламного тексту, правильності налаштування кампанії [4].

Соціальні мережі за останні роки стали невід'ємною частиною життя суспільства, і в зв'язку з цим їх використання для просування товарів також виявилося затребуваним і актуальним. Інформація, що отримується користувачами в соціальних мережах, сприймається як незалежна щодо ринку, за рахунок цього стали доступними нові інструменти просування товарів, застосовувані за допомогою соціальних мереж. До інструментів просування в соціальних мережах відноситься банерна реклама, контекстні оголошення, реклама в групах і спільнотах, реклама в ігрових додатках, реклама, поширювана за допомогою розповсюдження контенту, незалежна експертна реклама. Застосування інструментів соціальних мереж характеризується відносною дешевизною, але поки абсолютно розмитим рівнем «якості» є клієнт. Під якістю клієнта тут мається на увазі його цільова спрямованість стосовно товару, що просувається. У разі застосування засобів, що відносяться до способу прямого просування, соціальні мережі дозволяють створювати окремі сторінки, групи для представлення необхідного товару, а потім активно пропонувати даний товар цільовій і нецільовій аудиторії безпосередньо.

До засобів просування, спрямованих на формування інформаційного середовища стосовно до товару чи організації, автор відносить записи в блогах, інструменти вірусного і партизанського маркетингу в мережі Інтернет. При вірно сформованому маркетинговому плані просування з використанням даних коштів може бути досягнутий істотний ефект без значних грошових витрат. Застосування даних засобів направлене на створення й підтримку споживчої ілюзії за рахунок думки авторитетних користувачів Інтернету, публікацій на незалежних порталах з хорошими або поганими відгуками про товар та ін.

Банерна реклама – це реклама товару з використанням графічних чи анімаційних зображень у спеціальних областях сайтів і порталів. Якщо банери розміщуються на ресурсах, тематика яких відповідає темі пропонованого на банері товару або послуги, результативність рекламної

кампанії буде високою. Проте використання банерної реклами спрямоване в основному на досягнення іміджу, побічно стимулюючого збут товару. Підходи до оцінки ефективності банерної реклами в мережі Інтернет різняться, проте в більшості випадків підрахунок ефективності зводиться до визначення відносини числа переходів по банеру (якщо він є посиланням на інший веб-ресурс) до затрачуваним засобам. Вартість банерної реклами залежить від її розміру та строку дії [6].

Таблиця 5

Середня вартість банерної реклами грн./млн. показів [4]

Розмір	Від 1 млн. показів	Від 5 млн. показів	Від 10 млн. показів
468x60	3180	2950	2050
240x400	3750	3000	2490
728x90	3730	2900	2420
120x600	3700	2950	2400

Тенденція послідовної інтеграції телебачення та Інтернету сприяє й розвитку таких засобів просування товару, як відеореклама. У зв'язку з цим використання відеоконтенту характерно для методу прямого просування і так само доцільно, як реклама товару за допомогою стандартних відеороликів на телебаченні.

Висновки. Таким чином, результати аналізу показали, що скоротилися обсяги медіареклами, серед всіх представлених видів позитивну динаміку має тільки Інтернет-реклама. Про її стрімкий розвиток свідчить те, що сьогодні майже 50% українців – користувачі Інтернету. Запропоновано способи Інтернет-просування, які включають в себе різні види інструментів, містять у собі пошукову оптимізацію, контекстну рекламу, рекламу в соціальних мережах, створення штучної середи, банерну рекламу, відеорекламу, що дає змогу підвищити ефективність просування товарів суб'єктами господарювання в сучасних умовах господарювання.

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. Головко И.Д. Реклама и маркетинг – средство содействия выходу новой продукции на рынок / И.Д. Головко // Теория и практика изобретательства, рационализации и патентолицензионной работы : материалы семинара ; МДНТП. – М., 2011. – 309 с.
3. Лебеденко М.С. Веб-ресурс як ефективний інструмент маркетингових комунікацій / М.С. Лебеденко, І.В. Лученко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 178–182.
4. Шелест О. Агентство Інтернет-реклами «Prodex» / О. Шелест [Електронний ресурс]. – Режим доступу : banner.ukr.prodex.net.ua.
5. Всеукраїнська рекламна коаліція // Рекламній ринок [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.adcoalition.org.ua/adv/statistics.
6. Дейнекин Т.В. Комплексный метод оценки эффективности Интернет- рекламы в коммерческих организациях / Т.В. Дейнекин [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.dis.ru/market/arhiv/2003/6/11.html.
7. Internet worldstats [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.internetworldstats.com/stats4.htm.
8. The Interactive Advertising Bureau [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iab.net/media/file/IAB_Internet_Advertising_Revenue_Report_FY_2013.pdf.

УДК 658.030.1

Турило А.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту
та адміністрування підприємств ГМК
Криворізького національного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕНТАЛІТЕТ І ЙОГО РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC MENTALITY AND ITS ROLE IN THE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE INNOVATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено актуальну проблему сьогодення – сутність категорії «економічний менталітет підприємства». Розкрито основні ознаки економічного менталітету і запропоновано його визначення. Розглянуті в роботі теоретико-методичні питання дозволять більш ефективно здійснювати управління підприємством саме в напряму його інноваційності.

Ключові слова: підприємство, економічний менталітет, інновації, управління, інноваційний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована актуальная проблема современности – сущность категории «экономический менталитет предприятия». Раскрыты основные признаки экономического менталитета и предложено его определение. Рассмотренные в работе теоретико-методические вопросы позволят более эффективно осуществлять управление предприятием именно в направлении его инновационности.

Ключевые слова: предприятие, экономический менталитет, инновации, управление, инновационное развитие.

ANNOTATION

In the article the actual problem today – the essence of category «mentality of economic enterprise.» The basic signs of economic mentality and offered its definition. Considered in the theoretical and methodological issues will more effectively manage their businesses in a direction of its innovativeness.

Keywords: enterprise, economic mentality, innovation, management, innovative development.

Постановка проблеми. На сьогоднішньому етапі функціонування економіки країни, який характеризується періодичними кризовими явищами та серйозним впливом зовнішніх, неконтрольованих державою чинників і обумовлений цим певним чином нестабільний розвиток всіх суб'єктів господарювання, дуже важливо підтримувати і навіть посилювати на них системну роботу по забезпеченню ефективного формування та функціонування якісного персоналу.

Потрібно відмітити, що нова якість персоналу підприємства, і зокрема певного окремого працівника, не з'являється сама по собі, а є результатом значних і плідних зусиль усіх учасників господарського процесу на підприємстві.

Рішення важливих проблем економічного розвитку всіх підприємств країни неможливе без інновацій, зростання якості персоналу підприємства, формування і розвитку економічного менталітету тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку присвячені дослідження багатьох вчених. До найбільш відомих зарубіжних дослідників слід віднести Й. Шумпетера, М. Бейкера, В. Мединського, Е. Терещенка, Р. Фатхутдінова та ін. Серед вітчизняних науковців окремі питання інноваційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання досліджують такі вчені, як С. Аптекарь, М. Білопольський, С. Ілляшенко, Н. Краснокутська та ін. Щодо визначення ролі економічного менталітету в інноваційному розвитку підприємства можна стверджувати, що в такому аспекті дослідження відсутні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Нові ринкові відносини вимагають зміни стилю управління, психології і мислення всіх робітників підприємства, підвищення економічних знань і рівня інтелектуального капіталу, поглиблення демократичних засад, підвищення прав і відповідальності персоналу в усіх аспектах діяльності підприємства.

Економічний менталітет виступає частиною інноваційної політики підприємства і фактором активізації його ефективної економічної діяльності.

Мета статті полягає у визначенні ролі економічного менталітету підприємства в умовах його інноваційного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Саме тому сьогодення, коли пріоритетом будь-якого підприємства є інноваційний тип розвитку, роль якісних змін в трудових ресурсах підприємства суттєво зростає, і це напряму стосується і такої важливої категорії, як «економічний менталітет». Настав час приділити даній категорії належну увагу на рівні підприємства. У Великій радянській енциклопедії [1] та у Великому економічному словнику [2] відсутні трактування відповідно таких понять, як «менталітет» і «економічний менталітет».

У науковій літературі доволі рідко піднімаються ці питання в економічному аспекті, і головне – економічний менталітет досліджується в ній тільки на рівні суспільства і з загально-філософських позицій [3; 4].

Сутність економічного менталітету відображається в економічній практиці і в кінцевому підсумку в економічних результатах діяльності підприємства.

Економічний менталітет підприємства суттєво впливає на формування іміджу підприємства і його ринкову вартість.

Складною проблемою економічного потенціалу на підприємстві є вимірювання його рівня. Зрозуміло, що така категорія не має чіткого математичного рішення в силу свого специфічного змісту. Разом з тим ми вважаємо, що потрібно шукати способи, які б дозволили певним чином розраховувати його величину. Економічний менталітет не та категорія, що вимагає абсолютної точності розрахунку, тут достатньо базових обґрунтованих підходів, що дозволять в принципі його вимірювати. На наш погляд, для оцінки економічного менталітету підприємства потрібно застосовувати, в залежності від мети дослідження, наступні два методи.

Перший метод – це експертний метод визначення рівня економічного менталітету колективу підприємства. Він загальновідомий, має визнані і апробовані науковцями і практиками методики обрахування необхідних для оцінки показників і надає достатньо прийнятні для аналітики і висновків результати.

Другий метод – це метод опосередкованої оцінки рівня економічного менталітету підприємства. На наш погляд, підходи до розрахунку рівня менталітету можна шукати в показниках оцінки іміджу підприємства, гудвілу та безконфліктності в діяльності колективу.

Вищому менеджменту підприємства потрібно змінювати ставлення до проблеми формування економічного менталітету в рамках інноваційної політики, бо кардинальне поліпшення цього питання суттєво підвищить ефективність діяльності підприємства, і головне в цьому є те, що це потребує в багато разів менше інвестицій, ніж реальні засоби і технології виробництва.

Якість персоналу підприємства, його економічний менталітет та віддача в процесі діяльності все більше залежать від психології робітника, і зокрема економічної психології. В роботі [2] економічна психологія трактується як психологічні настанови, стереотипи економічного мислення людей, соціальних груп та прошарків населення, які здійснюють значний вплив на сприйняття ними економічної дійсності і їх економічної поведінки.

По відношенню до підприємства сприйняття робітниками економічних процесів в його межах і їх свідомої економічної дії є важливим чинником економічної психології та економічного менталітету на підприємстві.

Потрібно відмітити, що економічний менталітет поєднує в собі через корпоративну культуру і такий її різновид, як економічна культура – це система цінностей і намірів господарської діяльності, повага до будь якої форми власності та комерційного успіху як до великого соціального досягнення, розвиток соціальних умов для підприємництва тощо [2].

Економічний менталітет підприємства – це специфічна і унікальна категорія. Вона відображає особливості становлення і розвитку певного колективу підприємства, якому притаманна виключно своя структура і глибина розкриття (прояву) сукупності основних ознак, що в цілому характеризують зміст категорії «економічний менталітет підприємства».

Економічний менталітет підприємства – це сукупність економічних правил, норм і критеріїв, що діалектично утворюються і розвиваються в процесі формування і діяльності підприємства на таких фундаментальних цінностях, як моральні, соціально-психологічні, культурно-традиційні норми, правила і критерії, які в інтегральному виді визначають стиль поведінки робітників підприємства і всі їх дії, пов'язані з його економікою (внутрішній і зовнішній аспекти).

Економічний менталітет підприємства – це свідоме сприйняття працівниками підприємства зовнішнього і внутрішнього середовища з наступною трансформацією його в економічну оцінку діяльності підприємства в цілому і його окремих аспектів, у відповідність з нею, дією працівників в узгодженій єдності для досягнення поставлених перед колективом цілей.

Сформований і існуючий менталітет має стійкій характер, що і робить його важливою складовою інноваційного розвитку підприємства.

Економічний менталітет є ефективним інструментом та підґрунтям для креативної діяльності робітників підприємства та формування і реалізації його інтелектуального потенціалу.

Рівень економічного менталітету в значній мірі корелює з рівнем людського капіталу підприємства, однак потрібно відмітити, що він не з'являється сам по собі, а є результатом сукупності і складних процесів, що відбуваються, з одного боку, в кожному конкретному робітнику підприємства, а з іншого – в такій багатогранній субстанції, як колектив підприємства.

Вважаємо, що економічний менталітет підприємства (економічний менталітет колективу підприємства) не є простою математичною сумою економічних менталітетів окремих його робітників. Це набагато складніший процес, в якому відбувається:

1) взаємовплив і взаємозв'язок між робітниками підприємства;

2) формування і реалізація певних установок та директив від вищого менеджменту підприємства в даному ракурсі;

3) здійснення перманентних внутрішніх змін в кожній особливості, що відбуваються під впливом екзогенних і ендогенних чинників та еволюції внутрішніх цінностей робітника підприємства.

Будь який менталітет, на будь-якому рівні, в тому числі і економічний менталітет, має дві ключові стадії – формування і розвитку. Щодо підприємства, то людина, яка приходить з бажанням працевлаштування, має свій індивіду-

альний менталітет, складовими якого є соціальний, економічний, світоглядний, екологічний тощо менталітет, який формувався і розвивався в сім'ї, університеті, суспільному спілкуванні.

Високий рівень загальновизнаного менталітету людини стосується і його економічного менталітету, підвищує загальний рівень економічного менталітету на підприємстві, а значить, і економічну ефективність інноваційної діяльності на ньому. Останнє підтверджується наступним.

1. Працівник з високим економічним менталітетом – це соціально і економічно відповідальна особистість в системі соціально-економічних відносин на підприємстві.

2. Працівник з високим економічним менталітетом свідомо реалізує на практиці всі свої можливості по інноватизації підприємства.

3. Працівник з високим економічним менталітетом свідомо і з бажанням підходить до процесу свого самовдосконалення згідно займаної посади і перспектив кар'єрного росту.

4. Працівник з високим економічним менталітетом здійснює свою економічну діяльність на основі свідомого пізнання, інформованості і розуміння поставлених перед ним завдань.

В діяльності підприємства часто бувають ситуації, коли рівень свідомості робітника високий, а рівень економічних знань – низький, або, напроти, рівень економічних знань перевищує рівень свідомості робітника, тоді в обох випадках це негативно позначається на інноваційній і економічній діяльності підприємства.

Важливою умовою ґрунтовного дослідження категорії «економічний менталітет підприємства» є визначення факторів, пов'язаних з появою, формуванням і розвитком такого виду менталітету. До них можливо віднести історію і традиції, що існують на підприємстві, інтелект, людський капітал, інноваційний потенціал, систему мотивації і забезпечення реалізації економічних інтересів робітників всіх структурних підрозділів підприємства, морально-психологічний клімат в колективі, розвиток соціальних стандартів, систему участі в управлінні підприємством тощо.

В систематизованому вигляді фактори, що формують і впливають на розвиток економічного потенціалу підприємства, представлено на рис. 1. Економічний менталітет підприємства характеризують основні стадії, до яких ми відносимо:

Рис. 1. Фактори, що формують і впливають на розвиток економічного менталітету підприємства

1) стадія наявності передумов появи економічного менталітету (утворення підприємства, набор персоналу у відповідності зі специфікою і стратегією діяльності підприємства, націленість вищого менеджменту на формування якісного економічного менталітету, «критична маса» початкових якостей робітників підприємства тощо);

2) стадія формування економічного менталітету підприємства (передбачає сукупність дій керівництва підприємства щодо визначення і включення в дію сукупності факторів, що забезпечують утворення економічного потенціалу підприємства (рис. 1));

3) стадія дії економічного менталітету в процесі функціонування підприємства ;

4) стадія розвитку економічного менталітету підприємства (враховує зміни в ньому під впливом об'єктивних у суб'єктивних факторів);

5) стадія зниження впливу економічного менталітету на економічні результати діяльності підприємства (в ситуаціях кризових явищ, передумов банкрутства, високої вірогідності припинення виробничо-господарської діяльності та ліквідації підприємства);

6) стадія відсутності економічного менталітету підприємства (процес ліквідації підприємства).

Розглянуті вище стадії, що характеризують економічний менталітет, представляють фактично життєвий цикл економічного менталітету, який тісно пов'язаний з життєвим циклом підприємства.

Життєвий цикл економічного менталітету і ті основні його характеристики, що надані на рис. 1, дозволяють надати ще одне визначення даної категорії.

Економічний менталітет підприємства є перманентним продуктом соціально-економічних відносин на підприємстві і як економічна категорія характеризує складний процес становлення та розвитку робітника в аспекті функціонування підприємства як відкритої системи та пов'язаний з його економікою і включає в себе стадії пізнання, розуміння та свідомого підходу до реалізації своїх можливостей щодо якісного виконання поставлених завдань і цілей в ракурсі стратегічного інноваційного розвитку підприємства.

Висновки. Розглянуті теоретико-методичні підходи дозволяють сформулювати такі постулати.

1. Економічний менталітет підприємства є складовою частиною загального (корпоративного) менталітету.

2. В системі економічного менталітету підприємства потрібно розрізняти такі основні його види:

1) економічний менталітет трудового колективу підприємства;

2) економічний менталітет робітника підприємства.

3. Економічний менталітет колективу підприємства і економічний менталітет робітника є об'єктивними і складними економічними категоріями функціонування і розвитку підприємства.

4. Економічний менталітет колективу підприємства формується як складне економічне явище на засадах інтегрування економічних менталітетів окремих робітників підприємства, тобто економічний менталітет колективу підприємства не є простою математичною сумою менталітетів робітників підприємства.

5. Роль економічного менталітету підприємства в його інноваційній і економічній діяльності з часом буде тільки зростати.

6. Основою появи і розвитку економічного потенціалу підприємства є забезпечення власниками і вищим менеджментом підприємства сукупності відповідних базових умов, що носять духовний, соціальний, морально-психологічний та культурно-освітній характер.

7. Економічний менталітет підприємства може максимально ефективно себе проявляти на принципах гласності, об'єктивності, справедливості, обґрунтованості економічних інтересів, соціально-правової захищеності робітників підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Советский энциклопедический словарь. – М. : Сов. Энциклопедия, 1985. –1600 с.
2. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2009. – 860 с.
3. Новоженко К.А. Российский экономический менталитет : автореф. дис. … к. философ. н. : спец. 09.00.11 «Социальная философия» / К.А. Новоженко. – Ростов-на-Дону, 2007. – 28 с.
4. Институциональная экономика. Учет / Под. общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 702 с.
5. Шонберг Р. Японские методы управления производством (девять простых уроков) / Р. Шонберг ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1988. – 84 с.
6. Никсон Ф. Роль руководства предприятия в обеспечении качества и надежности / Ф. Никсон ; пер. с англ. – М. : Изд-во стандартов. – 1990. – 28 с.
7. Гавкалова Н.Л. Формування та використання інтелектуального капіталу / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2006. – 252 с.
8. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2004. – 284 с.

UDC 338.012

UshkarenkoYu.V.
Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Economic Theory
Kherson National Technical University

Shulga M.A.
Department of Economic Theory
Kherson National Technical University

SUPPORT OF INTEGRATIONAL PROCESSES IN FOOD PRODUCTION

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ У ВИРОБНИЦТВІ ПРОДОВОЛЬСТВА

ANNOTATION

The article describes the features of the development of integration processes in the sector of food production. The essence of the integration process is disclosed. The basic motives of creation of integrated units in the food sector are determined. The conceptual approaches to determine the effects of integration are established.

Keywords: integration, food sector, synergistic effect, integrated unit.

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості розвитку інтеграційних процесів у сфері виробництва продовольства. Розкрито сутність процесу інтеграції. Встановлено основні мотиви створення інтегрованих формувань в продовольчій сфері. Обґрунтовано концептуальні підходи до визначення ефекту інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, продовольча сфера, синергетичний ефект, інтегроване формування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности развития интеграционных процессов в сфере производства продовольствия. Раскрыта сущность процесса интеграции. Установлены основные мотивы создания интегрированных формирований в продовольственной сфере. Обоснованы концептуальные подходы к определению эффекта интеграции.

Ключевые слова: интеграция, продовольственная сфера, синергетический эффект, интегрированное формирование.

Introduction. The modern organization of reproduction of food has high complexity. The composition of the food sector includes dozens of branches and sub-branches of the material production and infrastructure. Its stable functioning involves close interaction with other areas and sectors of the national economy. Ensuring the process of expanded reproduction of food with essential material and technical, fuel and energy, financial, labor, informational and other resources requires the use of progressive forms of long-term cooperation with leading manufacturers which guarantee the high quality of supplied goods and services [5].

The level of development of integration processes in the sector of food production is primarily determined by the specificity of the agricultural sector. The difficulty of assessing the effect of integration in agricultural production is that the basic and essential element in the integrated structure is agriculture, which is quite specific in its technological, technical, organizational, social and natural conditions. Integration is the process of convergence and unification of business entities into a single entity.

One of the main requirements to be met by collaboration of participants of integrated unit is the achievement of results from co-operation, which excess the previous ones received prior to participation in the integration. However, these results should be evaluated not only from the economic point of view, but also from the point of leveling of social differentiation and provision of food security [4, p. 10]. This particular aspects in the evaluation of the role of agro-industrial integration in the provision of economic development of the food sector, in our opinion, act as principal ones.

Numerous researchers found that integration can successfully address the following large-scale economic development problems of AIC:

- ably and profitable for investors raise capital for realization of major projects; in developed countries these structures accumulate funds on their own attracting household savings. Participation in operation of the company allows to clearly allocate the share of the property for sale and to grant shareholders the responsibility for their obligations;
- rationally allocate the risks of large economic systems among all its members equally and reduce the level of uncertainty and increase the anticipation of risk situations [4, 5].

The purpose of integration of the enterprises and organizations of AIC should be recognized as the formation of a common policy in the field of production, determination of volume of production output, segmentation of the room in the market, distribution and scale of investment volumes to the size of the financing of innovation and development. As shown in studies, the efficient mass production of high-tech, the development and introduction of advanced equipment, increase of the culture level in management, the diversification of the range of high quality products, the use of optimal pricing mechanism and methods of competition, the penetration of the international market isefficiently in integration associations [3].

The issues of impact of integration processes on the economic development of the food sector are the focus of attention of academic economists, therefore the problem of integration development in the sector of food production in scientific terms is not new. The expansion of theoretical study manuals on the issues of integration at the food market taking into account the changes of socio-economic environment promoted the writings of I. Buzdalova, L. Deineko, A. Demchenko, A. Suchkova, A. Tkach, etc. The current strategy and tactics of the formation of the economic potential of the food market demands the rethinking of the nature of the integration process and systemization of the directions of its development. The need of solution of these issues has led to the choice of research topic.

Task assignment. To discover the essence of integration and identify the particularity of development of integration processes in the sector of food production.

Results. When dealing with a problem of the establishment of any organizational form of integration in the system of food production, it is necessary to be guided by the fundamental rules formulated by agricultural science and practice of agricultural production. The main ones are: economic efficiency and scientific explicability of creating a new organizational system; ability of choice of organizational forms of joint production and management; democratic nature of the inclusion of enterprises in the new organizational structure and the adoption of new legal documents in accordance with applicable law; socio-economic focus of the activity of new organizational structure, promoting the enhancement of the standard of living and household of the population of the region; development and strengthening of relations of company-contractors; elimination of monopoly position of individual economic entities [3, p. 34].

One of the main cause for the creation of integrated units in the food sector, prompting the subjects to organize the interaction is synergistic result of the integration. The synergistic effect arising from the combined efforts of all participating companies, provides an increase in their overall effect to a value greater than the sum of the effects of the same entities operating independently [4, p. 107]. Such effect may be evaluated only indirectly, which to a greater degree complicates the problem of determining the effectiveness of integration in the sector of food production. The accomplishment of such synergistic effect is achieved by means of savings of the range of activity, combination of complementary resources, financial savings based on transaction expenses, increasing the competitive advantages, transfer of information, technology, knowledge, experience [4, p. 12].

A positive result of the availability of integrated links in the agricultural complex is the increase of the efficiency and agility in the use of resources of enterprises-contractors. Integrated units have such methods of mobilization of financial resources which are not available to the certain organizations, and primarily to agricultural producers. The integrated structures can implement emission-founding activity, a variety of services in the management, advertising, financing sector are available to them. Due to a single financial management and the most optimal allocation and use of financial resources, there are more opportunities to attract assets and diversify market risks [2].

Experience has proven that integrated units in food production have also advantages of a qualitative nature which are shown in enhancing internal stability, adequacy of response to changes in the external environment, improvement of reputation, strengthening the authority of the trademark. Such quality advantages are determined by various types of synergisms: sales synergism, investment synergism, efficiency synergism, professional synergism, etc.

Establishment and functioning of the integrated unit at a particular rural area makes possible its development, increases the employment of labour resources in villages, provides modernization and renovation of material and technical base of agricultural producers. Integrated structures introduce also new production culture which is primarily focused on large scale production, which has a positive impact on the economic component of activity of agricultural enterprises, as well as on the traditional way of rural life, modernizing it and smoothing out the contradiction between urban and rural areas.

During establishment of integrated unit the effect of integration usually presents, making the association of various units to the overall system mutually beneficial and economically efficient. The integration effect can be defined as the sum of all the benefits from establishment of integrated structure for each its participant, including marketing, technological, informational, economic and financial components – benefits obtaining of which would be impossible during fragmented functioning of the participants. Uniform methodology of evaluation of this indicator does not exist, and the definition of the feasibility of establishing an integrated unit is a rather complicated task. Existing conceptual approaches [1] concerning the determination of the integration effect are described by the following features:

- the approach based on transaction expenses. It is focused on the possibilities of different forms of savings by streamlining of market behaviour of certain companies on the basis of long-term contracts governing joint ventures;
- the approach concentrated on the possibility of providing a competitive advantages. According to this approach, integration solutions should be aimed at achieving long-term competitive advantages of the company;

- the approach focused on the potential for mutually beneficial long-term business relationship. In this case the signs of effective integration can be considered the development of system of mutual relations and relations within the group, intense exchange of financial, human, information resources, stability of the financial position of the company;

- the approach based on the theory of financial management. The main focus here is paid to synergistic effect, the availability of operational savings based on elimination of duplication of administrative functions and their centralization, as well as other benefits associated with an increase in the scale of production, diversification, exchange of funds;

- the approach associated with the particularity of cooperation between shareholders and managers. The main goal is to coordinate actions of managers of the enterprise and the owners.

Each of these approaches primarily considers only one side of the integration, focuses on certain processes. However, the integration processes are very many-sided and are shown in different ways, which should be taken into account when assessing the effect of integration. At the moment there is no comprehensive approach to assessing the integration effect that takes into account all its aspects. Using the known approaches, it is impossible to clearly assess the effectiveness of the integration processes, to determine accurately the value of the effect. All this confirms the particular urgency of this problem.

Conclusions. Peculiarities of the agricultural sector create differences in technology, scale, location and organization of agricultural products production, having the main differences from identical processes in other industries, that is the reason to find the most optimal form of interbranch relations in each specific case. Development of integration processes in the system of food production is determined by the objective phenomena occurring in the economy as a whole and is one of the directions of solving macroeconomic problems, consisting in stabilization of agricultural production and the creation of conditions for its economic growth.

But it can be stated that the agro-industrial integration under current conditions is considered as a powerful factor of the agricultural sector of the country, concentrating a real potential of growth in itself. However, this potential is not fully used, which in some cases is shown in a negative impact of the integration of agricultural production, the absence of mutually beneficial cooperation, instability and inefficiency of integrated systems.

It should be noted that many of the shortcomings of agroindustrial integration should be considered as disadvantages of growth that must be overcome as aggravation of increasing competition and the search of new forms of collaboration focused on innovativeness and progressiveness.

The mainpurpose of integration process development is to guaranteethe welfare ofthe population,improve the food security, and to ensure the growth of competitivenessof agricultural productsin regional and internationalmarkets.

REFERENCES:

1. Kirilenko A. Modern integration processes in agroindustrial complex / A. Kirilenko // AIC: Economics and management. – 2002. – № 10. – P. 17-23.
2. Kriachkov I. On the concentration of agricultural production / Kriachko // Economist.– 2006. – № 3. – P. 12-16.
3. Lushnikova I. Development of integration processes in the agroindustrial complex of the region / I. Lushnikova // AIC: Economics and management. – 2006. – № 9. – P. 32-37.
4. Ushkarenko Yu.V. Agricultural cooperation in evolutionarydimension: Monograph / Yu.V. Ushkarenko.– Kherson: Ailant, 2009. – 404 p.
5. Heid, Peter: Anwaltsgesellschaften. Sozietat – Partnerschaft – GmbH – Burogemeinschaften – Kooperation.Mustervertrage und Erlauterungen.DeutscherAnwaltVerlag, Bonn 2000.
6. Munkner, Hans-H.Co-operative Principles and Co-operative Law.4th Reprint.Institut fur Kooperation in Entwicklungsladndern. – Marburg/ Lahn, 1981. – 153 p.
7. Pohl, Michael / Witt, Jurgen: Innovative Teamarbeitzwischen Konflikt und Kooperation. Arbeitshefte Fuhrungspsychologie, Band 35. I.H. Sauer-Veralg GmbH, Heidelberg 2000.
8. Schneider, Maximilian / Schwarz, Ekkehard / Wikner, Ulrike: Kooperation – der direkte Weg zum Erfolg. Campus Verlag, Frankfurt / New York 1999
9. Trifon, Raphael. “The Economics of Cooperative Ventures: Further Comments.” Journal of Farm Economics 43 (1961): 215-35
10. Uşkarenko Y.V. Kooperasiyanin iqtisadi məzmunu və əsas əlamətləri (Экономическое содержание кооперации и ее основные признаки) // Ekologiya və su təsərrüfati – 2007. – № 2. – С. 58-63.
11. Watkins, William P. Co-operative Principles Today and Tommorow. Manchester, UK: Holyoake Books, 1986. – 169 p.

УДК 334.726

Хаджинова Е.В.
кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры финансов и банковского дела
Приазовского государственного технического университета

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ

ANALYSIS OF ECONOMIC AND LEGAL ASPECTS OF ENTERPRISE NETWORKSOPERATION

АННОТАЦИЯ

В статье выполнен анализ экономико-правовых аспектов процессов создания и функционирования предпринимательских сетей в Украине. Определено, что на данный момент отсутствует целостный подход к формированию предпринимательских сетей, а также системное нормативно-правовое обеспечение данной формы сотрудничества между субъектами предпринимательской деятельности. Аргументировано, что сотрудничество между предприятиями и сетевые коммуникации наиболее целесообразны на основе уже регламентированных в украинском законодательстве форм договорных отношений.

Ключевые слова: предпринимательские сети, объединения предприятий, кластеры, субъекты хозяйствования, договорные отношения.

АНОТАЦІЯ

У статті виконано аналіз економіко-правових аспектів процесів створення та функціонування підприємницьких мереж в Україні. Визначено, що на даний момент відсутній цілісний підхід до формування підприємницьких мереж, а також системне нормативно-правове забезпечення даної форми співпраці між суб'єктами підприємницької діяльності. Аргументовано, що співпраця між підприємствами і мережеві комунікації найбільш доцільні на основі вже регламентованих в українському законодавстві форм договірних відносин.

Ключові слова: підприємницькі мережі, об'єднання підприємств, кластери, суб'єкти господарювання, договірні відносини.

ANNOTATION

The article made an analysis of economic and legal aspects of the creation and operation of business networks in Ukraine. It was determined that at the moment there is no holistic approach to the formation of enterprise networks, as well as systemic regulatory support of the forms of cooperation between business entities. Argued that the cooperation between enterprises and network communications most suitable on the basis of already regulated by the Ukrainian legislation forms of contractual relationships.

Keywords: business networks, associations of enterprises, clusters, business entities, contractual relations.

Постановка проблемы. Объединение хозяйствующих субъектов и их кооперация в той или иной форме сегодня являются непременным залогом выживания и успешного развития в условиях высококонкурентной среды. Понимая это, менеджеры предприятий стремятся наладить деловые связи с как можно большим количеством партнеров и конкурентов, что дает возможность существенно раздвинуть границы ведения бизнеса и повысить его прибыльность. Вместе с этим объединения субъектов хозяйствования дают возможность снизить риски и угрозы бизнесу от изменения условия внешней среды, что немаловажно в условиях нестабильности мировой и национальной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследования методологических, практических и законодательно-правовых аспектов функционирования предпринимательских сетей активно ведется как на Западе, так и представителями отечественной науки. Среди наиболее известных зарубежных исследователей стоит отметить имена С. Джонса, В. Хестерли и С. Боргатти [4], У. Пауэлла и Л. Смит-Дор [5], Т. Элфргинга и У. Халсинка [6], А. Грива и Дж.У. Салаффа [7], Дж.М. Хайт и У.С. Хестерли [8] и др. Среди исследователей предпринимательских сетей на постсоветском пространстве наиболее известны своими работами А. Асул [3], М. Светуньков [2], А. Собчук [1], В. Катькало [9], Н. Голошубова [10], И. Галица [11; 12], С. Бульба [13] и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. В исследованиях данных авторов рассматриваются ключевые аспекты формирования и развития предпринимательских сетей, однако в условиях современных реалий возникает необходимость адаптации данной формы объединения предприятий к условиям национальной экономики.

Цель статьи состоит в анализе теоретико-методологических, практических и законодательных аспектов формирования и развития предпринимательских сетей в условиях современной украинской экономики, сопоставлении их с уже существующими и законодательно закрепленными формами объединения предприятий.

Изложение основного материала исследования. На сегодня понятие «предпринимательская сеть» не отображено в законодательстве Украины. Тем не менее, в Хозяйственном кодексе Украины и других нормативно-правовых актах прописаны основные законодательные аспекты объединений предприятий, что позволит определить их схожесть или отличие от предпринимательских сетей. Основные виды объединений предприятий, закрепленных законодательно, отображены на рис. 1.

Основные аспекты законодательного регулирования объединений предприятий в Украине отражены в Хозяйственном кодексе [14]. Согласно ст. 118, «объединением предприятий является хозяйственная организация, образо-

ванная в составе двух или более предприятий с целью координации их производственной, научной и другой деятельности для решения общих экономических и социальных задач». Данное определение имеет схожую смысловую нагрузку, что и термин «предпринимательская сеть». Так, А. Асаул отмечает, что в предпринимательских сетях участники объединяются для более эффективного использования ресурсов и использования преимуществ совместного объединения проектов.

Отметим, что и в первом, и во втором случаях объединение предполагает наличие как минимум двух автономных хозяйствующих субъектов. Вместе с этим ч. 4 ст. 118 указывает на то, что объединение предприятий является юридическим лицом, что приводит к правовой коллизии, часто обсуждаемой на уровне экспертного сообщества [15; 16]. Данная норма с юридической точки зрения означает, что объединение предприятий является юридическим лицом, состоящим из других юридических лиц, и создается с целью управления юридическими лицами, входящими в данное объединение. Это противоречит общепринятой мировой практике, а также полностью не соответствует сущности как предпринимательской сети, так ряда других мягких форм объединения предприятий. В связи с этим понятие «объединение предприятий» в национальном законодательстве должно быть пересмотрено.

Хозяйственный кодекс классифицирует объединения предприятий на основе их имущественной принадлежности и организационно-правовой формы. В первом случае ключевую роль играет порядок основания объединения, в зависимости от чего оно может быть хозяйственным, государственным и коммунальным (ст. 119). Хозяйственные объединения создаются по инициативе предприятий любых форм собственности или типа и действуют на основе уставных документов, утверждаемых их учредителями. Коммунальные и государственные объединения предприятий создаются соответствующими коммунальными и государственными органами управления и действуют на основе решения о его создании и устава. Стоит отметить, что ключевой особенностью предпринимательских сетей является гибридный характер их существования, проявляющийся в привлечении к деятельности предприятий любых форм собственности. Поэтому в их основании, равно как и в принятии ключевых решений, могут принимать участие как частные, так и коммунальные либо государственные предприятия.

Все объединения предприятий можно классифицировать также в зависимости от их организационно-правовой формы. Ст. 120 Хозяйственного кодекса определяет, что хозяйственные объединения могут создаваться как ассоциации, консорциумы, корпорации, концерны, а также в других формах, предусмотренных законодательством.

В таблице 1 отражены преимущества и недостатки типов объединения предприятий. Она демонстрирует, что большинство из них приводят к ограничению экономической либо юридической свободы участников объединения. Если же объединение призвано максимизировать такую свободу, то происходит обратный эффект – участники объединения сталкиваются с ограничениями в плане доступа к материально-техническим и финансовым ресурсам. Именно эти недостатки и призваны компенсировать предпринимательские сети, которые, с одной стороны, минимально ограничивают свободу экономических агентов при принятии ими решений относительно своего бизнеса, а с другой – открывают доступ к новым возможностям и ресурсам других участников сетевой структуры.

Исследования, посвященные формированию и развитию предпринимательских сетей, акцентируют внимание на том, что такие сети часто принимают форму кластеров [2; 3; 6]. М. Портер определяет кластеры как «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций... конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [17]. Далее автор добавляет, что «кластер – это форма сети, которая возникает на

Рис. 1. Основные виды объединений предприятий в Украине [14]

Таблица 1

Сравнительная характеристика объединений предприятий в Украине

Вид объединения	Характеристика	Преимущества	Недостатки
Ассоциация	Договорное объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности предприятий, которые объединились, путем централизации производственных и управленческих функций, развития специализации и кооперации производства, организации общих производств на основе объединения участниками финансовых и материальных ресурсов для удовлетворения преимущественно хозяйственных потребностей участников ассоциации	Добровольное участие и выход из состава объединения; сохранение экономической свободы и относительной автономии участниками; возможность для участников входить в другие объединения	Относительно низкие возможности по привлечению ресурсов других участников объединения; субсидиарная ответственность по обязательствам объединения; ассоциация не несет ответственности по обязательствам своих членов
Корпорация	Договорное объединение, созданное на основе объединения производственных, научных и коммерческих интересов предприятий, которые объединились, с делегированием ими отдельных полномочий централизованного регулирования деятельности каждого из участников органам управления корпорации	Повышенная эффективность при организации крупномасштабного бизнеса; облегчение доступа к крупным кредитным и финансовым ресурсам; разграничение ответственности корпорации и ее владельцев	Сложная и негибкая организационная структура; двойное налогообложение (прибыли и дивидендов); наличие бюрократических барьеров; возможность возникновение конфликтов между менеджерами и владельцами
Консорциум	Временное уставное объединение предприятий для достижения его участниками определенной общей хозяйственной цели (реализации целевых программ, научно-технических, строительных проектов и т.п.)	Привлечение значительных ресурсов для выполнения отдельных проектов; сохранение участниками производственной самостоятельности, экономической и юридической свободы; возможность участия в других объединениях	Кратковременный характер объединения; необходимость заключения дополнительных договоров для дальнейшего сотрудничества; нестабильный состав участников
Концерн	Уставное объединение предприятий, а также других организаций на основе их финансовой зависимости от одного или группы участников объединения, с централизацией функций научно-технического и производственного развития, инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и другой деятельности.	Концентрация значительного производственного, материально-технического и финансового потенциала; высокая степень кооперации и координации деятельности участников; централизованное управление и распределение ресурсов	Низкая степень автономии участников и ограниченность в принятии решений; негибкость структуры, приводящая к замедленным реакциям на изменения рыночных условий
Финансово-промышленная группа	Объединение финансовых учреждений с промышленными предприятиями на основе договорных и прочих отношений финансового и экономического взаимодействия	Создание прочных финансовых и производственных связей в рамках широкого круга участников; снижение внутренней себестоимости и производственных затрат; повышение эффективности использования ресурсов; устойчивость к изменениям рыночной конъюнктуры	Монополизация при принятии важных управленческих решений и контроле финансовых потоков; затруднения при определении вклада каждого из участников в общие результаты деятельности
Ассоциированное предприятие	Группа субъектов хозяйствования – юридических лиц, связанных между собой отношениями экономической и/или организационной зависимости в форме участия в уставном фонде и/или управлении	Привлечение дополнительных ресурсов более крупного предприятия; возможность реализации масштабных производственных задач	Наличие простой и решающей зависимости, в результате чего ограничивается возможность независимого принятия решений отдельных предприятий
Холдинг	Открытое акционерное общество, которое владеет, пользуется, а также распоряжается холдинговыми корпоративными пакетами акций (долей, паев) двух или больше корпоративных предприятий	Возможность создания длинной цепочки производства в рамках замкнутого производственного цикла; общая экономическая, финансовая и производственная политика.	Передача части пакета акций холдинговой компании и, как следствие, ограничение экономической и юридической свободы участников; секторальные ограничения
Кооперативное объединение	Союз, лига, ассоциация, союз и другие формы добровольного объединения кооперативов по видам деятельности или территориальному признаку с целью создания благоприятных условий для деятельности кооперативов, входящих в его состав, и их членов	Скоординированные действия участников по соблюдению их законных прав и свобод; возможность влияния на принятия решений органами власти	Отсутствие коммерческой составляющей и неприбыльный характер деятельности
Предпринимательская сеть	Устойчивая, структурированная и упорядоченная совокупность автономных предприятий, которые вовлечены в создание товаров и услуг, притом что сотрудничество осуществляется как на основе договорных обязательств, так и подразумеваемых бессрочных контрактов	Повышение конкурентных преимуществ участников; координация при принятии значимых решений и устранении; повышение эффективности использования ресурсов; снижение рисков	Ограничение финансовой поддержки со стороны других участников; риски невыполнения недоговорных обязательств; отсутствие централизованного управления; разнородность участников сети

определенной территории, где близость компаний и учреждений обеспечивает определенные формы общности и увеличивает регулярность и влияние взаимодействий». Как видно, классическое определение кластера имеет много общего с приводимыми выше определениями предпринимательских сетей.

В Украине процесс создания и развития кластеров запущен более 15 лет назад. Одними из первых на постсоветском пространстве стали появляться кластеры в Хмельницкой области (1997 г.), где на сегодняшний день функционируют строительный, швейный, туристический и агропромышленный кластеры, объединяющие десятки предприятий. Также кластерные объединения предприятий функционируют в Полтавской, Одесской, Харьковской и других областях [18].

При всем этом целостного и системного правового механизма регулирования процесса создания и развития кластеров на территории Украины до сих пор нет. Кластеризация экономики происходит хаотично и регулируется отдельными распоряжениями Кабинета Министров. Использование кластерной концепции декларируется в Стратегии инновационного развития Украины на 2010–2020 гг. [19], в проекте распоряжения Кабинета Министров Украины «Об одобрении Концепции создания кластеров в Украине» [20], в государственной целевой программе «Создание в Украине инновационной инфраструктуры на 2008–2012 годы» [21] и ряде других документов. Однако существенных результатов по разработке законодательства, целенаправленно регулирующего процессы кластеризации, в силу ряда причин пока не достигнуто. Важно понимать, что при разработке законов, касающихся развития кластеров, необходимо учитывать не только порядок их формирования, но и механизм частно-государственного взаимодействия в рамках кластера. Это особенно важно, так как институциональные особенности национальной экономики свидетельствуют, что государственные органы нередко вместо содействия развитию предпринимательской деятельности являются помехой на пути к повышению результативности и эффективности бизнес-проектов.

В рамках предпринимательской сети взаимоотношения между субъектами хозяйствования могут устанавливаться на основе недоговорных и договорных обязательств. Если в первом случае нормативно-правовая база регулирования взаимоотношений практически отсутствует, то в случае с формальными договорами и контрактами целесообразно проанализировать их основные правовые и законодательные аспекты.

Гражданский кодекс Украины (ст. 626) определяет договор как «договоренность двух или более сторон, направленная на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей» [22]. Также в Хозяйственном кодексе раскрывается сущность хозяйственного договора, который:

- порождает права и обязанности участников хозяйственных отношений;
- порождает обязательства сторон (участников хозяйственных отношений), основанные на заключенном ими соглашении;
- является правовым документом, в котором фиксируется факт сделки и содержание обязательства сторон [14].

Основными видами договоров являются односторонние (правами наделяется одна сторона, а обязанностями – другая), двусторонние (права и обязанности возникают у двух сторон) и многосторонние. Также законодательство Украины определяет основные типы договоров (рис. 2).

Как показывает рис. 2, договорная база, которой может регулироваться совместная деятельность предприятий, достаточно обширна. В рамках предпринимательской сети может иметь место практически каждый из указанных типов договоров.

Нередко между контрагентами предпринимательской сети заключаются договоры о совместной деятельности. Статья 1130 Гражданского кодекса Украины определяет, что, согласно данному договору, стороны обязуются действовать сообща для достижения определенной цели, не создавая при этом юридического лица. В данном случае совместная деятельность может осуществляться без объединения вкладов участников, так и с созданием общего фонда средств. Во втором случае Закон предусматривает создание простого товарищества (ст. 1132). В данном договоре может участвовать неограниченное количество лиц, однако по закону создавать простое товарищество не могут граждане, не занимающиеся предпри-

Рис. 2. Основные типы договоров между предприятиями в Украине [14; 22]

нимательской деятельностью, государственные и муниципальные органы. Вместе с этим участвовать в договоре можно также и некоммерческим организациям.

Исходя из юридических особенностей договора о совместной деятельности, видно, что он наилучшим образом подходит для создания предпринимательской сети. При заключении данного договора в нем прописываются предмет соглашения, цель совместной деятельности, размер вклада каждого из участников и порядок их внесения, механизм возмещения расходов, а также порядок расторжения договора или выхода из него одной из сторон. Договор может иметь как срочный, так и бессрочный характер, благодаря чему стороны могут сотрудничать неограниченный период времени.

В процессе функционирования предпринимательской сети регулярно заключаются договоры купли-продажи, аренды, подряда или займа. Этот тип договоров дает возможность урегулировать сроки, объемы и стоимость поставок товаров, определить обязательства подрядчиков при разовом выполнении работ или предоставления услуг. Известно, что в предпринимательской сети активное участие могут принимать финансовые организации, в связи с чем актуально использование банковских депозитно-кредитных договоров либо договоров о расчетно-кассовом обслуживании.

Современные предпринимательские сети опираются на активное использование прав интеллектуальной собственности. В данном случае передача таких прав может осуществляться на основе разных договоров, таких как (ст. 1107 ГКУ):

- лицензия на использование объекта права интеллектуальной собственности;
- договор о создании по заказу и использование объекта права интеллектуальной собственности;
- договор о передаче исключительных имущественных прав интеллектуальной собственности;
- прочие договоры относительно распоряжения имущественными правами интеллектуальной собственности.

Данный тип договоров должен заключаться в письменной форме, однако в исключительных случаях (определенных Законом) возможно также использование устной формы договора.

В состав предпринимательской сети нередко включаются научные и проектно-конструкторские организации. Отношения с ними оформляются договорами о выполнении научно-исследовательских и конструкторских работ, в соответствии с которым исполнитель по заданию заказчика обязуется провести научные исследования, разработать новую технологию, образец нового изделия и конструкторскую документацию на него, а заказчик, соответственно, обязуется принять и оплатить выполненную работу (ст. 892 ГКУ). В данном договоре основной особенностью является его предмет, а именно результат выполнения научной, исследовательской либо конструкторской работы. Так как это результат творческой работы, то невозможно заранее определить его точные параметры, а значит, сложно выделить критерии качества итоговых результатов. В связи с этим при заключении договора данные критерии определяются лишь в общих чертах.

Выводы. Таким образом, проведенный анализ законодательных аспектов функционирования предпринимательских сетей в Украине показал, что в нашей стране на данный момент отсутствует системное нормативно-правовое обеспечение данной формы предпринимательства. Связано это с тем, что «предпринимательские сети», как экономическая категория, не имеют однозначной трактовки в научной литературе и зачастую принимают ту или иную устоявшуюся форму объединения предприятий. По этой же причине в мировой практике отсутствует однозначный механизм нормативно-правового регулирования процесса создания и функционирования предпринимательских сетей, которые руководствуются общими правилами осуществления предпринимательской деятельности в государстве.

Распространенным типом предпринимательских сетей являются кластеры, которые в большинстве развитых стран являются основой высокотехнологичного производства в рамках масштабной производственной кооперации. Деятельность кластеров в Украине на данный момент не имеет системного нормативно-правового обеспечения и регулируется отдельными декларативными нормативными актами Кабинета Министров, распоряжениями местных органов управления и общим хозяйственным законодательством.

На данный момент в Украине создание и функционирование предпринимательских сетей в рамках правового поля наиболее целесообразно путем установления законодательно урегулированных форм договорных отношений. Среди них наиболее распространенными являются договоры о совместном сотрудничестве, купли-продажи, предоставлении услуг и выполнении работ, аренды, займа и кредитования, выполнения научно-исследовательских и конструкторских работ и прочие.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Собчук А.А. Мотивационные предпосылки объединения в предпринимательские сети / А.А. Собчук // Современные наукоемкие технологии. – 2010. – № 9. – С. 114–116.
2. Светуньков М.Г. Предпринимательские сети как экономическая категория: направления современных исследований / М.Г. Светуньков // Теория и практика общественного развития. – 2011. – №. 1. – С. 2010–2015.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / [А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтеева] ; под ред. д. э. н., проф. А.Н. Асаула. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 256 с.

4. Jones C. A General Theory of Network Governance: Exchange Conditions and Social Mechanisms / [C. Jones, W.S. Hesterly, S.P. Borgatti]. – The Academy of Management Review. – Vol. 22. – № 4 (Oct., 1997). – P. 911–945.
5. Пауэлл У. Сети и хозяйственная жизнь / У. Пауэлл, Л. Смит-Дор // За-падная экономическая социология. Хрестоматия современной классики ; сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М.С. Добряковой и др. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. – С. 226–280.
6. Elfring T. Networks in entrepreneurship: The case of high-technology firms / T. Elfring, W. Hulsink // Small Business Economics. – 2001. – Vol. 21 (4). – P. 409–422.
7. Greve A. Social networks and entrepreneurship / A. Greve, J. Salaff // Entrepreneurship Theory and Practice. – 2003. – Vol. 28 (4). – P. 1–22.
8. Hite J.M. The evolution of firm networks: From emergence to early growth of the firm / J.M. Hite, W.S. Hesterly // Strategic Management Journal. 2001. – Vol. 22 (3). – P. 275–286.
9. Катькало В.С. Межфирменные сети: проблематика исследований новой организационной категории в 1980–1990 гг. / В.С. Каталько // Вестник СПбГУ. Сер.5: Экономика. – 1999. – Вып. 2. – С. 21–38.
10. Голошубова Н.О. Підприємницькімережі в торгівлі : [монографія] / [Н.О. Голошубова, О.О. Кавун, В.М. Торопков та ін.] ; за заг. ред. Н.О. Голошубової. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 344 с.
11. Галица И. Предпринимательские сети и подходы к их формированию в сельскохозяйственном производстве / И. Галица // Экономика Украины. – 1996. – № 4. – С. 87–89.
12. Галиця І.О. Нові аспекти управління в туристичній індустрії / І.О. Га-лиця, І.Л. Мельник // Регіональна економіка. – 2012. – № 2. – С. 155–161.
13. Бульба С.А. Економічна сутність підприємницьких мереж / С.А. Бульба // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 78–82.
14. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 18–22. – Ст.144.
15. Петрина В.Н. Організаційно-правові форми об'єднань підприємств: порівняльний аналіз / В.Н. Петрина // Jurnaluljuridicnational: teorieşipractică. – 2014. – № 3(7). – С. 134–141.
16. Щербина В.С. Суб'єкти господарського права : [монографія] / В.С. Щербина. – К. : ЮрінкомІнтер, 2008. – 264 с.
17. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2006. – 608 с.
18. Ганущак-Єфіменко Л. М. Нормативно-правове регулювання створення та розвитку інноваційних кластерів в Україні / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури : зб. наук. праць (економічні науки). – К. : НАУ, 2011. – № 30. – 262 с.
19. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів // Матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48719.
20. Проект Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції створення кластерів в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=121164.
21. Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки : Постанова від 14 травня 2008 р. № 447 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/447-2008-%D0%BF.
22. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2003. – №№ 40–44.

УДК 338.2

Хринюк О.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Бойко Т.О.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ

THE PRODUCTION POTENTIAL OF THE COMPANY: APPROACHES AND METHODS OF EVALUATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена вивченню поняття «виробничий потенціал підприємства». Розглянуто теоретичні основи виробничого потенціалу підприємства та сформовано узагальнене визначення поняття. Досліджено підходи до трактування його структури та надано рекомендації до її вдосконалення. Проаналізовано основні методи та системи показників його оцінки. Розроблено модель кореляційно-регресійного аналізу предмету дослідження.

Ключові слова: потенціал підприємства, виробничий потенціал підприємства, складові виробничого потенціалу підприємства, підходи та методи до оцінки виробничого потенціалу підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению понятия «производственный потенциал предприятия». Рассмотрены теоретические основы производственного потенциала предприятия и сформировано обобщенное определение понятия. Исследованы подходы к трактовке его структуры и даны рекомендации по ее усовершенствованию. Проанализированы основные методы и системы показателей его оценки. Разработана модель корреляционно-регрессионного анализа предмета исследования.

Ключевые слова: потенциал предприятия, производственный потенциал предприятия, составляющие производственного потенциала предприятия, подходы и методы к оценке производственного потенциала предприятия.

ANNOTATION

This paper is devoted to studying the concept of «production potential of the enterprise». The paper considers the theoretical foundations of the production potential of the company and formes a generalized definition. Studied approaches to the interpretation of its structure and gave recommendations for its improvement. Analyzed basic methods and index system of its evaluation. Developed the model of correlation and regression analysis of the subject

Keywords: potential of the enterprise, production potential of the enterprise, components production capacity of enterprises, approaches and methods to the evaluation of the production potential of the company.

Постановка проблеми. Основою процвітання та розвитку будь-якої економіки країни, безперечно, є сфера виробництва. Для досягнення цієї мети кожен суб'єкт підприємницької діяльності країни має адекватно оцінювати рівень власного потенціалу. Оцінка можливостей виробничої діяльності підприємства є передумовою прийняття управлінських рішень щодо розширення, перепрофілювання, удосконалення виробництва, зменшення чи збільшення випуску продукції та ін. Саме тому питання оцінки виробничого потенціалу підприємства не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням виробничого потенціалу займалися Анчишкін А.І., Абалкін Л.І., Архіпова В.М., Котлова В.А. Дослідженням питання оцінки виробничого потенціалу підприємства та ефективності його використання займалися Ареф'єв О.В., Герасимчук З.В., Краснокутська Н.С. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» як економічної категорії й досі залишається дискусійним. Розуміння структури виробничого потенціалу підприємства також варіюється в залежності від прихильності дослідника до того чи іншого підходу до його визначення. Питання оцінки виробничого потенціалу підприємства також є неоднозначним. Багато підходів, систем та показників оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства вимагають використання системного підходу до оцінки предмету дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні складових, основних підходів та методів до оцінювання виробничого потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства в загальному розумінні розглядається як можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнесів-процесів [1, с. 9].

Поняття «виробничий потенціал підприємства» на сьогодні залишається одним з найактуальніших для вивчення з точки зору його змісту та наповнення. Загалом вчені пропонують декілька підходів до трактування даної економічної категорії: ресурсний, структурний (функціональний) та цільовий.

1. Ресурсний підхід орієнтується на тлумачення виробничого потенціалу як сукупності виробничих ресурсів.

Даний підхід розглядає виробничий потенціал як суму фізичних і вартісних оцінок окремих його складових [2, с. 75].

Так, наприклад, Анчишкін А. одним із перших в науковій літературі використав дане поняття і трактував виробничий потенціал як «набір ресурсів, які в процесі виробництва приймають форму факторів виробництва» [3, с. 19]. Дане тлумачення можна назвати повним та вичерпним на період його створення, але не на сьогодні, оскільки воно не враховує потенційні можливості підприємства. Лукінов І. показує виробничий потенціал як «кількість та якість ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система» [4, с. 11]. Дана позиція авторів також на сьогодні вже не є актуальною з тієї ж причини. Наступним представником даного підходу є Шевченко Д., який представляє виробничий потенціал як «сукупність виробничих ресурсів, які об'єднані в процесі виробництва та мають певні потенційні можливості в сфері виробництва матеріальних благ та послуг» [5, с. 17]. Як ми бачимо, дане тлумачення виробничого потенціалу є вже більш широким та повним, оскільки враховує не лише наявні у підприємства ресурси, а й його потенційні можливості.

Отже, проаналізувавши дані визначення, можна прийти до висновку, що всі представники ресурсного підходу мали спільні риси щодо трактування поняття «виробничий потенціал підприємства»:

– прихильники даного підходу є представниками кінця 80-х – початку 90-х років XX ст., тобто стояли біля витоків виникнення та розвитку даного поняття;

– основним призначенням ресурсного підходу вони вбачали в визначенні оптимального співвідношення ресурсів;

– не пов'язували поняття виробничого потенціалу з ціллю здійснення господарської діяльності підприємства.

2. Структурний підхід акцентує увагу на дотриманні раціональної структури виробничого потенціалу підприємства.

Він вимірює його величину, виходячи з прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими технологіями, організацією виробництва взагалі і окремих підсистем підприємства, що використовуються в галузі [2, с. 75].

Наприклад, Авдеєнко В.М., Котлов В.А. пояснюють даний термін як складну систему ресурсів виробництва, які знаходяться у взаємозв'язку та взаємозалежності [6, с. 5]. Так, Іщук С.О. трактує виробничий потенціал як «складну, організовану, динамічну систему, яка формується з множин елементів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємодії і виконують різні функції в процесі виготовлення продукції необхідної кількості та якості в терміни, визначені ринком» [7, с. 49]. Представлені тлумачення є більш глибокими від попереднього підходу, оскільки в них виробничий потенціал підприємства розглядається не лише як набір певних ресурсів, а як їх взаємозв'язок та взаємозалежність. Звідси основними рисами даного підходу до тлумачення поняття «виробничий потенціал» підприємства є:

– розгляд предмету дослідження не як набору ресурсів, а як системи, яку вони формують у своєму взаємозв'язку та взаємозалежності;

– пошук оптимальних співвідношень складників виробничого потенціалу підприємства для його найефективнішого використання.

3. Цільовий підхід (результативний), спрямований на виявлення відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей.

Даний підхід розраховує його величину як рівень відповідності окремих складових елементів потенціалу необхідному, дещо ідеальному уявленню про склад, структуру та механізми функціонування потенціалу для виготовлення конкурентоспроможної продукції, який знаходить відображення в нормативних «деревах цілей» («деревах проблем») з широким спектром локальних і системних оцінок окремих елементів та взаємозв'язків [2, с. 75].

Наприклад, на думку Федоніна О., виробничий потенціал – це «сукупність ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [8, с. 12]. Дане поняття не можна назвати всеохоплюючим, оскільки воно не враховує стратегічний розвиток підприємства, а лише його поточну діяльність. Архангельський В. говорить, що «виробничий потенціал – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [9, с. 6]. Автором також не розкрито питання цілі діяльності підприємства.

Отже:

– прибічники даного підходу визначають виробничий потенціал як сукупність не лише наявних ресурсів, а й потенційних можливостей підприємства щодо досягнення поставленої мети його діяльності;

– кінцеву мету діяльності підприємства для себе кожен дослідник визначає самостійно, а отже, наповнення поняття «виробничий потенціал» підприємства не є уніфікованим.

Таким чином, узагальнюючи всі вищенаведені підходи, можна зробити висновок, що виробничий потенціал підприємства – це сукупність можливостей підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей.

Звідси виникає питання, як же оцінити величину, стан чи рівень виробничого потенціалу, коли кожне підприємство ставить для себе різні цілі: від виробництва певної кількості продукції, отримання певного рівня прибутку

до досягнення інших цілей. Велике різноманіття підходів до тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» спричинило виникнення й низки підходів та методів його оцінки. Спочатку для того щоб приступити до оцінки виробничого потенціалу підприємства, слід визначити алгоритм дій. Авторами пропонується структурувати алгоритм оцінки виробничого потенціалу підприємства з допомогою етапів, представлених на рис. 1.

Для оцінки виробничого потенціалу підприємства потрібно здійснити оцінку його структурних складових [10]:

• виробничу складову – основні виробничі фонди підприємств;

• матеріальну складову – оборотні кошти, матеріальні ресурси;

• нематеріальну складову – нематеріальні активи;

• кадрову складову – промислово-виробничий персонал;

• інформаційну складову – особливі знання, інформаційні технології та ресурси, наявні у підприємства.

Наступним кроком є вибір підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства. Вчені притримуються різних позицій щодо даного питання, але загалом всі підходи можна класифікувати на такі види [11, с. 375–376]:

1) вартісна оцінка всіх складових потенціалу;

2) оцінка величини виробничого потенціалу підприємства через приведення їх в трудовий еквівалент;

3) визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу;

4) оцінка величини виробничого потенціалу шляхом комплексної оцінки і використання узагальнених показників.

На нашу думку, обрання відповідного підходу до оцінки виробничого потенціалу підприємства залежить насамперед від таких факторів, як: галузева приналежність підприємства та вид його господарської діяльності. Наприклад, з однієї сторони, для неприбуткової благодійної організації не може бути використано визначення виробничої потужності підприємства як показника, що характеризує величину виробничого потенціалу, що є прийнятним для виробничого підприємства. Найоптимальнішим, вважаємо, є метод оцінки виробничого потенціалу підприємства на основі вартісної оцінки всіх складових потенціалу з точки зору простоти його застосування.

Показники, за допомогою яких досліджені автори пропонують оцінювати виробничий потенціал підприємства, представимо в таблиці 1 [13, с. 18].

Показники, запропоновані авторами, які будуть оцінювати інформаційну складову виробничого потенціалу підприємства та допо-

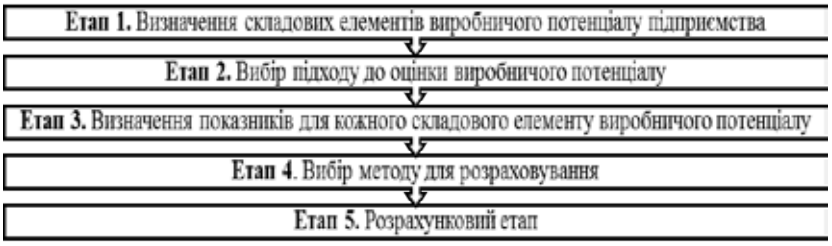


Рис. 1. Алгоритм розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

Таблиця 1

Система показників оцінки виробничого потенціалу підприємства

Структурний елемент	Об'ємні показники	Питомі показники
Потенціал основних фондів	Первісна, залишкова та середньорічна вартість основних виробничих фондів	Коефіцієнти: оновлення, вибуття, зносу, надходження, частка машин та устаткування в загальній вартості основних фондів, показники фондоозброєності, фондовіддачі та фондомісткість
Потенціал оборотних фондів	Вартість обсягу витрат матеріальних ресурсів	Матеріаломісткість продукції, коефіцієнт оборотності матеріальних ресурсів, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції
Потенціал нематеріальних активів	Вартість витрат на придбання нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів, коефіцієнт виробничої місткості нематеріальних активів, рентабельність інвестицій в нематеріальні активи
Потенціал технологічного персоналу	Фонд оплати праці технологічного персоналу, середньомісячна заробітна плата технологічного персоналу, середньооблікова чисельність технологічного персоналу, зміна середньорічного обсягу виробництва	Продуктивність праці, коефіцієнт плинності, обороту з прийому, обороту з вибуття технологічного персоналу
Інформаційний потенціал	Сукупність витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації та її обслуговуванням	Питома вага витрат, пов'язаних з виробництвом чи придбанням науково-технічної інформації та її обслуговуванням у відношенні до сукупних витрат підприємства

внювати існуючу систему показників оцінки структурних складових виробничого потенціалу, представимо у таблиці 2.

Четвертим кроком оцінки виробничого потенціалу підприємства є вибір методу оцінки. Існуюче різноманіття методів оцінки виробничого потенціалу систематизуємо у вигляді таблиці 3 [12, с. 104].

Таким чином, існує велика кількість методів розрахунку, але вони не є універсальними для кожного підприємства та мають свої недоліки.

Наприклад, на нашу думку, недоліками еквівалентного методу є: проблема у визначенні одного головного необхідного елемента, який буде виступати еквівалентом для інших; складності визначення оптимального набору коефіцієнтів для переводу елементів потенціалу. Функціональний метод має одну перевагу – це простота у розрахунках, але основними недоліками функціонального методу є складність у виділенні питомої ваги кожного елементу у виробництві продукції підприємства. Кореляційний аналіз є простим у розрахунках, але має складності у побудові кореляційної моделі виробничого потенціалу з точки зору його галузевої приналежності.

Для того щоб вирішити питання однозначної оцінки виробничого потенціалу підприємства, пропонується застосування кореляційного методу через побудову кореляційно-регресійної моделі виробничого потенціалу. Загалом функція матиме вигляд лінійної множинної регресії [14]:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3, \ldots, x_n), \quad (1)$$

де Y – результативна ознака-функція;

$x_1, x_2, x_3, \ldots, x_n$ – факторні ознаки.

Алгоритм здійснення кореляційно-регресійного аналізу представимо у вигляді наступних кроків:

1) вибір факторів функції;

2) здійснення економіко-математичного аналізу функції;

Таблиця 2

Пропозиції щодо вдосконалення системи показників оцінки виробничого потенціалу підприємства

Структурний елемент	Об'ємні показники	Питомі показники
Потенціал основних фондів		Рентабельність основних фондів, коефіцієнт завантаження, змінності, інтенсивності навантаження устаткування, показник інтегрального навантаження обладнання
Потенціал оборотних фондів		Коефіцієнт нерівномірності постачань матеріальних ресурсів, матеріаловіддача продукції, коефіцієнт використання матеріалів, коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами
Потенціал технологічного персоналу	Показники балансу робочого часу, непродуктивні витрати робочого часу, порівняння середніх тарифних розрядів робіт і робітників, економія (перевитрата) фонду заробітної плати	Структура, професійний склад, накопичений виробничий досвід, особистісні якості працівника, коефіцієнт постійності кадрів
Інформаційний потенціал	Вартість витрат на інформатизацію, програмне забезпечення, витрат на маркетинг і рекламу, на участь у виставках, ярмарках, конкурсах, брендових заходах	Питома вага інвестицій на інформатизацію до загального обсягу інвестицій; питома вага інвестицій на програмне забезпечення в загальному обсязі інвестицій на інформатизацію; питома вага витрат на маркетинг і рекламу в загальному обсязі витрат на інновації; питома вага витрат на участь у виставках, ярмарках, конкурсах, брендових заходах у загальних витратах на реалізацію продукції

Таблиця 3

Методи розрахунку рівня виробничого потенціалу підприємства

Метод	Суть
Еквівалентний	Оцінка виробничого потенціалу здійснюється за величиною будь-якого з його елементів, в який за допомогою спеціальних коефіцієнтів переводяться інші його елементи. Він ґрунтується на взаємозамінності елементів
Функціональний	Передбачає, що величина виробничого потенціалу рівна об'єму вироблюваної продукції, а величина окремих його елементів визначається через питому вагу продукції, у виробництві якої ці елементи прийняли вирішальне значення
Кореляційний	Використовує кореляційно-регресійні моделі при визначенні величини виробничого потенціалу
Вартісний	Передбачає визначення вартості кожного з елементів потенціалу, а потім і загальної вартості виробничого потенціалу як суми вартостей основних виробничих фондів, персоналу (кадрів), технології та інформації
Комбінований	Передбачає поєднання різних методів при визначенні величини виробничого потенціалу

3) економічна інтерпретація отриманих результатів.

Так як узагальнене нами поняття виробничого потенціалу підприємства становить собою можливості підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей, постає питання, що ставить за ціль керівник підприємства: виробництво певної кількості продукції, отримання певного рівня прибутку чи досягнення інших цілей. Саме від цього і буде залежати вибір факторів моделі, тобто системи її показників, з допомогою якої буде представлено виробничий потенціал.

На першому етапі авторами пропонується описати кореляційно-регресійну модель у вигляді результативної функції (Y), а факторними ознаками виступатимуть показники складових виробничого потенціалу підприємства. При цьому здійснити відразу аналіз виробничого потенціалу підприємства необхідно як за об'ємними, так і за питомими показниками. Об'ємний показник (X) представимо як задіяну вартість (витрати) складових виробничого потенціалу, а питомий показник (x) – віддачу складових на одиницю задіяного ресурсу. Запропоновані авторами до аналізу об'ємні та питомі показники представимо в таблиці 4.

Звідси, функція виробничого потенціалу підприємства матиме наступний вигляд:

$$Y\ \text{об'ємний} = a_1*X_1 + a_2*X_2 + a_3*X_3 + a_4*X_4 + a_5*X_5, \quad (2)$$

де Y – валова продукція;

$X_1, X_2, X_3, \ldots, X_n$ – факторні ознаки,

$a_1, a_2, a_3 \ldots a_n$ – сталі коефіцієнти.

Аналогічний вигляд матиме функція виробничого потенціалу, яца представлена через питомі параметри:

$$Y\ \text{питомий} = б_1*x_1 + б_2*x_2 + б_3*x_3 + б_4*x_4 + б_5*x_5, \quad (3)$$

де Y питомий – валова продукція на одиницю сукупних ресурсів;

$x_1, x_2, x_3, \ldots, x_n$ – факторні ознаки;

$б_1, б_2, б_3 \ldots б_n$ – сталі коефіцієнти.

Другий етап – здійснення економіко-математичного аналізу функції пропонується провести в дві дії. Спочатку застосовується кореляційно-регресійний аналіз, який дає можливість визначити кількісний вплив факторних ознак на результуючу функцію. Далі пропонується визначити рівень виробничого потенціалу підприємства та порівняти його із запропонованою авторами раціональною структурою. Це дасть можливість зробити висновки про фактичний рівень ефективності використання виробничого потенціалу підприємства та створити основу для подальшого управління ним.

Таким чином, побудова кореляційно-регресивної моделі виробничого потенціалу підприємства дає змогу оцінити вплив кожної складової виробничого потенціалу на кінцевий результат його діяльності, в даному випадку – виробництво певної кількості продукції. Після проведення економічних розрахунків керівник підприємства матиме змогу проаналізувати управління виробничим потенціалом підприємства та розробити низку заходів до поліпшення даного процесу.

Висновки. Тлумачення поняття «виробничий потенціал підприємства» як економічної категорії й досі залишається дискусійним. Вчені не дійшли єдиного висновку стосовно представлення його сутності, оскільки дана економічна категорія постійно розвивається. На разі існує три підходи до визначення виробничого потенціалу підприємства: ресурсний, структур-

Таблиця 4

Факторні ознаки моделі кореляційно-регресійного аналізу виробничого потенціалу підприємства

Номер ознаки	Складова виробничого потенціалу підприємства	Показник
Об'ємні показники		
X_1	Потенціал основних фондів	Залишкова середньорічна вартість основних виробничих фондів
X_2	Потенціал оборотних фондів	Продуктивні витрати матеріальних ресурсів
X_3	Потенціал нематеріальних активів	Вартість задіяних у виробничій діяльності нематеріальних активів
X_4	Потенціал технологічного персоналу	Еквівалентна вартість задіяних у виробничій діяльності працівників
X_5	Інформаційний потенціал	Витрати на інформатизацію виробничої діяльності підприємства
Питомі показники		
x_1	Потенціал основних фондів	Фондовіддача
x_2	Потенціал оборотних фондів	Коефіцієнт виробничої віддачі матеріальних ресурсів
x_3	Потенціал нематеріальних активів	Коефіцієнт виробничої віддачі нематеріальних активів
x_4	Потенціал технологічного персоналу	Продуктивність праці працівника
x_5	Інформаційний потенціал	Приріст продукції на одиницю витрат на інформатизацію підприємства

ний та цільовий (функціональний), кожен з яких має власні особливості. Проаналізувавши дані підходи, можна прийти до висновку, що вони є еволюційними формами розвитку даного поняття з точки зору розширення його змісту. Авторами було запропоновано узагальнене визначення виробничого потенціалу підприємства як сукупності можливостей підприємства, які дають наявні у нього ресурси, щодо виконання поставлених цілей.

Розуміння структури виробничого потенціалу підприємства також залишається дискусійним питанням і за класичною схемою включає в себе такі потенціали: основних та необоротних фондів, нематеріальних активів та потенціал технологічного персоналу. Автори приєднуються до пропозицій про необхідність включення в дану систему ще й інформаційного потенціалу, що дасть змогу оцінити раціональне використання підприємством наявних знань, ресурсів та інформаційних технологій. Також запропоновано доповнити систему показників оцінки виробничого потенціалу новими параметрами.

Питання оцінки виробничого потенціалу підприємства також є неоднозначним. Багато підходів, систем та показників оцінки рівня виробничого потенціалу підприємства вимагають використання системного підходу до оцінки предмету дослідження. За допомогою кореляційно-регресійного аналізу виробничого потенціалу підприємства з'являється можливість визначення впливу потенціалів його основних структурних складових на кінцеву мету діяльності підприємства – виробництва певного обсягу продукції. Аналіз потенціалу через об'ємні та питомі показники допоможе визначити частку кожної складової виробничого потенціалу підприємства, ефективність їх використання та розробити низку заходів до поліпшення процесу управляння ним. Та не варто забувати, що мета діяльності підприємства може бути різною. В разі якщо це отримання певного рівня прибутку, то слід скоригувати дану модель аналізу та запропонувати нову систему незалежних змінних, що потребує подальшого дослідження та розробки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / Н. С. Краснокутська. – Х. : ХДУХТ, 2005. – 287 с.
2. Шершньова З.Є. Стратегія не управління : [підручник] / З.Є Шершньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Анчишкин А.И. Наука-техника-экономика / А.И. Анчишкин ; 1-е изд. – М. : Экономика, 1986. – 384 с.
4. Лукинов И.И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И.И. Лукинов // Вопросы экономики. – 1988.
5. Шевченко Д.К. Проблемы эффективности использования экономического потенциала / Д.К. Шевченко – Владивосток : Изд. Дальневост. ун-та, 1984. – 156 с.
6. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
7. Іщук С. Концептуальні засади формування та розвитку виробничого потенціалу промислових підприємств / С. Іщук // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 48–56.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посіб.] / [О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк]. – К. : КНЕУ, 2006. – 316 с.
9. Архангельский В.Н., Зиновьев Л.Е. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В.Н. Архангельский, Л.Е. Зиновьев. – М., 1983.
10. Мансурова Н.А., Шутяєва Н.О. Методичні основі оцінки виробничого потенціалу промислового підприємства / Н.А. Мансурова, Н.О. Шутєва // Економічні дослідження. – 2012. – № 4.
11. Толпежніков Р.О. Методика оцінювання виробничого потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Економіка та управління підприємствами: Економіка і регіон ; ПолтНТУ. – 2012. – № 6(37). – С. 102–106.
12. Андрощук Д.В. Теоретичні питання визначення та оцінки виробничого потенціалу підприємства / Д.В. Андрощук // Університетські наукові записки. – 2005. – № 1–2 (13–14). – С. 374–380.
13. Давискіба К.В. Економічний потенціал регіону та його ефективне використання в умовах ринкової трансформації : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.10.01 / К.В. Давискіба. – Х., 2005. – 20 с.
14. Петращук М.М. Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні / М.М. Петращук // Ефективна економіка. – 2013. – № 6.

УДК 332.33:338.585:635.1.8:631.544.4

Чайка В.О.
аспірант кафедри економіки агропромислових формувань
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ

RATIONAL USE OF RESOURCES AND IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT AND COST CONTROL SYSTEM IN GREENHOUSE VEGETABLE PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено структуру і раціональність використання ресурсів при виробництві овочів закритого ґрунту на ПАТ «Комбінат «Тепличний» Броварського району Київської області. Встановлено, що не повністю вирішеними в рамках підприємства залишаються проблеми щодо управління та контролю за здійсненими в процесі виробництва тепличних овочів витратами фінансових, матеріальних, та трудових ресурсів. Запропоновано, та різносторонньо обґрунтовано один із можливих варіантів системного підходу для вирішення відповідних проблем.

Ключові слова: раціональне ресурсокористування, витрати, контроль, система внутрішнього контролю, управління, система управління витратами, овочі, тепличні овочі

АННОТАЦИЯ

В статье исследована структура и рациональность использования ресурсов при производстве овощей закрытого грунта на ОАО «Комбинат «Тепличный »Броварскогорайона Киевской области. Установлено, что не полностью решенными в рамках предприятия остаются проблемы по управлению и контролю за осуществленными в процессе производства тепличных овощей затратами финансовых, материальных и трудовых ресурсов. Предлагается и разносторонне обоснованно один из возможных вариантов системного подхода для решения соответствующих проблем.

Ключевые слова: рациональное ресурсопользования, расходы, контроль, система внутреннего контроля, управления, система управления затратами, овощи, тепличные овощи.

ANNOTATION

The structure and rationality of resources consumption in greenhouse vegetable production at PJSC «Kombinat "Teplychnyi"» in Brovary district, Kyiv region is examined in the article. Found that the issues of management and control of financial, material, and labor costs in greenhouse vegetable production are not completely resolved within the enterprise. One possible way of system approach to corresponding issues solution is offered and diversely justified.

Keywords: rational use of resources, costs, control, internal control system, management, cost management system, vegetables, greenhouse vegetables.

Постановка проблеми. Певна обмеженість і вичерпність виробничих ресурсів, недостатня різнобічність формування кола показників використання цих ресурсів для вітчизняних тепличних господарств частково обумовлюють проблематику нашого дослідження.

Важливим, на нашу думку, також є визнання факту, що в умовах ринкової економіки основним у діяльності кожного підприємства є отримання максимального прибутку. Саме він слугує основою та джерелом коштів для подальшого росту інших показників. В свою чергу, це дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємств.

Однак останні два десятиліття характеризується відмінними від усталених явищ зниження норми прибутку та розвитком конкуренції на ринку. При цьому перспективи розвитку підприємства значною мірою стали залежними від витрат та управління ними, а вміння планомірно і раціонально керувати витратами в періоди погіршення кон'юнктури ринку підвищило шанси на виживання господарств.

Загалом, управління витратами виробництва на підприємствах може визначатися різними моделями. Для кожної з них характерна своя стратегія прийняття управлінських рішень. Але саме вдало обрана модель управління витратами і вірно визначена стратегія є чинниками, що дозволяють використовувати витрати виробництва з максимальною віддачею.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З метою розв'язання поставленої перед нами проблеми насамперед було проведено дослідження ряду літературних джерел з раціонального та ефективного використання ресурсів підприємства, а також прочитано ряд праць щодо впровадження кардинально відмінних між собою систем управління і контролю витрат на різних суб'єктах господарювання. Серед них особливої уваги заслуговують праці таких авторів, як С.І. Дем'яненко [3], Ю. Вовк [1], М.В. Жовнірова [4], К. Івахів [5], В.Ю. Ковалевська [6], О.М. Панченко [6], Ю.М. Гавриленко [2], А.А. Коваль [2], О. Шевчук [7]. Вагомий внесок в теорію і практику управління витратами зробили такі вчені: Дж.М. Фелс, Е. Гарке, Дж. Манном, О.Г. Черч, Дж. Гаррісон, Ф. Тейлор, Г. Емерсон, Дж. А. Хіггінс, Т. Оно, Р. Хауелл, З. Соусі. У їх працях системно вирішувалося питання щодо управління і контролю витрат, а також висвітлено організаційно-економічні аспекти прийнятих рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій з питань ефективності діяльності, конкурентоспроможності вітчизняних тепличних господарств, невирішеними

залишаються проблеми раціонального використання міндобрив, газу, води, електроенергії, тепла та інших ресурсів при виробництві овочів захищеного ґрунту. Вважаємо проігнорованим науковою спільнотою, окрім досліджень в сферах машинобудування і металургії, питання впровадження системи управління і контролю витрат при виробництві сільськогосподарської продукції. Тому виникає необхідність у формуванні нових наукових підходів до раціонального використання ресурсів, а також до управління і контролю витрат при виробництві овочів закритого ґрунту.

Мета статті полягає в аналізі структури і оцінці раціональності використання ресурсів при виробництві овочів захищеного ґрунту, а також обґрунтуванні одного із системних підходів для удосконалення процесу управління і контролю витрат в рамках досліджуваного нами тепличного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення реалізації політики енергозбереження та ресурсозбереження на рівні підприємства потребує формування розвинутого механізму управління раціональним використанням ресурсів, який охоплює виробничу, комерційну, науково-дослідну та постачальницьку діяльності господарського суб'єкта, ефективно зацікавлюючи окремі підрозділи та служби підприємства у проведенні комплексних робіт з раціоналізації використання ресурсів [1].

Теплична галузь – одна з тих, що покликані дбати про продовольчу безпеку країни. Але як успішно працювати у цьому агробізнесі за багатьох проблем, у тому числі й економічних, вижити і мати реальні прибутки? Зрештою, що ставити на перший план, а що ігнорувати чи змінювати?

З приводу цих питань слушною є думка фахівця, Героя України, почесного президента асоціації «Теплиці України» В.І. Чернишенка: «Вважаю, що досягнути успіхів у цьому бізнесі нині важливо не за рахунок збільшення тепличних площ, бо це надто дороге задоволення. Увагу варто приділяти раціональному використанню міндобрив, газу, води, електроенергії, тепла та інших ресурсів. На рентабельність виробництва впливає й те, яка кількість людей працює у теплицях» [5, с. 7].

Роздуми директора ПАТ «Комбінат «Тепличний» щодо раціонального використання ресурсів, а також перелік завдань, які необхідно вирішити в рамках нашого дослідження, спонукають детальніше проаналізувати статті витрат ПАТ «Комбінат «Тепличний». Також необхідно оцінити, наскільки раціонально здійснювалися затрати ресурсів, які лежать в основі будь-яких витрат.

Розпочнемо нашу оцінку з деталізації витрат на виробництво овочів закритого ґрунту в розрізі статей калькулювання собівартості, що наведена у таблиці 1. Дані про структуру собівартості дають повне уявлення про те, які саме статті витрат займають найбільшу питому вагу і справляють вирішальний вплив на формування її рівня.

Таблиця 1

Витрати на виробництво овочів закритого ПАТ «Комбінат «Тепличний», 2013–2014 рр.

Стаття витрат	Витрати на всю посівну площу, тис. грн.	Питома вага статті витрат в загальній структурі, %	Витрати на 1 ц, грн.	Витрати на всю посівну площу, тис. грн.	Питома вага статті витрат в загальній структурі, %	Витрати на 1 ц, грн.
	2013			2014		
Оплата праці	41871	20,5	184,65	47479	20,9	192,3
Насіння	2284	1,1	10,07	3592	1,6	14,5
Захист рослин біологічні	1991	1,0	8,78	2305	1,0	9,3
Захист рослин	1054	0,5	4,65	1445	0,6	5,9
Добрива	6354	3,1	28,02	6862	3,0	27,8
Амортизація	9720	4,8	42,87	11325	5,0	45,9
Трансп. роб. тракторів	2196	1,1	9,68	2268	1,0	9,2
Теплопостачання	91803	45,0	404,85	96924	42,6	392,5
Водопостачання	1024	0,5	4,52	906	0,4	3,7
Електропостачання	6030	3,0	26,59	6146	2,7	24,9
Загальновиробничі витрати	10124	5,0	44,65	10797	4,7	43,7
Адміністративні витрати	16002	7,8	70,57	14717	6,5	59,6
Матеріали	9604	4,7	42,35	18863	8,3	76,4
Поточний ремонт	2045	1,0	9,02	1721	0,8	7,0
Джмелі, бджолосім'ї	1962	1,0	8,65	2298	1,0	9,3
Всього витрат	204064	100	899,92	227648	100	921,95

З таблиці 1 видно, що протягом попередніх двох років витрати на виробництво овочів закритого ґрунту в рамках досліджуваного підприємства зростають. Причому слід зауважити, що обсяги виробництва овочів закритого ґрунту в натуральному виразі зростали набагато повільнішими темпами. Так, в 2013 р. було вироблено 22 681 т, а у 2014 р. – 24 549, що на 1868 т більше, ніж 2013 р. Частку позитиву в 2014 р. принесло зниження витрат на поточний ремонт. Всі ж інші витрати зберегли тенденцію до зростання.

Наступним кроком, виходячи з масштабів та оцінюючи частку в структурі виробництва тепличних овочів, що припадає на вирощування томатів (у 2014 р. виробництво томатів на досліджуваному підприємстві сягнуло 81,4% у фізичній масі, та 82,65 у грошовому виразі від загального обсягу вироблених і реалізованих овочів закритого ґрунту), вважаємо за доцільне провести аналіз обсягу, витрат та ефективності виробництва тепличного томата на ПАТ «Комбінат «Тепличний» (табл. 2).

Аналізуючи таблицю 2, можемо сказати, що у 2014 р. виробництво томатів виявилося доволі прибутковим. Також слід зауважити, що прибутковість томатів у 2014 р. була вагомим досягненням господарства на фоні збитковості виробництва відповідної продукції у 2013 р. Найбільшими витратами, понесеними на виробництво томатів протягом 2013 та 2014 рр., були витрати на заробітну плату, теплопостачання та адміністративні витрати, що майже не викликає подиву зважаючи на технологію виробництва відповідної продукції. Порівнюючи 2014 р. з 2013 р., бачимо, що підприємство ліпше попрацювало, хоча і збільшило витрати на теплопостачання при виробництві томатів. Було зроблено певні кроки в напрямку зниження адміністративних витрат, які дали свої плоди, та було досягнуто зменшення цієї статті витрат у звітному 2014 р. на 372 тис. грн. Спостерігається збільшення витрат на заробітну плату працівникам, які зайняті на виробництві томатів, на 6399 тис. грн.

Враховуючи значимість статті витрат на теплопостачання, які складають майже 40% в структурі витрат на виробництво тепличних томатів, проведемо аналіз затрат тепла поквар-

Таблиця 2

Обсяг, витрати та ефективність виробництва тепличного томата на ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2013–2014 рр.

Показник	Одиниця виміру	2013	2014	Відхилення 14/13, +/-
Виробництво	тонн	17962	20101	2139
Реалізація	тонн	17840	19977	2137
Зарплата	тис. грн	32449	38848	6399
Насіння	тис. грн	2108	3450	1342
Розсада	тис. грн	0	0	0
Захист рослин біологічний	тис. грн	1529	2193	664
Захист рослин	тис. грн	816	1194	378
Добрива	тис. грн	5216	5815	599
Амортизація	тис. грн	8397	10110	1713
Транспортні роботи тракторів	тис. грн	1734	1859	125
Теплопостачання	тис. грн	67523	74711	7188
Водопостачання	тис. грн	705	698	-7
Електропостачання	тис. грн	4650	4937	287
Загальновиробничі витрати	тис. грн	7846	8866	1014
Адміністративні витрати	тис. грн	12401	12029	-372
Матеріали, знос МШП	тис. грн	8416	16648	8232
Поточний ремонт	тис. грн	1424	1111	-313
Джмелі, бджолосім'ї	тис. грн	1106	1141	35
Всього витрат	тис. грн	156320	183610	
Послуги по реалізації	тис. грн	15292	16346	27290
Витрати з послугами по реалізації	тис. грн	171612	199956	28344
Відпрацьовано	тис. год.	535	528	-7
Виручка без ПДВ	тис. грн	165273	219190	53917
Результат (прибуток або збиток)	тис. грн	-6339,1	19234,1	25573,2
Результат на 1 га	тис. грн	-199	523	722
Результат на 1 га без амортизації	тис. грн	65	798	633
Витрати на 1 га	тис. грн	5380	5439	59
Виручено на 1 га	тис. грн	5181	5963	782
Середня ціна 1 кг	грн	9,26	10,97	1,71
Повна собівартість 1 кг	грн	9,55	9,95	0,4

Таблиця 3

Аналіз щоквартального використання тепла по підрозділам ПАТ «Комбінат «Тепличний», 2014 р., Г/кал

Назва підрозділу	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Всього
Цех № 1	13769	4330	2538	3863	24500
Цех № 2	10660	5359	3182	4560	23761
Цех № 3	16092	4194	0	625	20911
Цех № 4	14073	4262	2592	4125	25052
Цех № 5	15877	4146	0	606	20629
Цех № 6	15259	6388	3634	6279	31560
Цех № 7	6773	3610	1984	2724	15091
Цех № 8	2620	935	0	0	3555
Цех № 9	6512	3053	1927	2490	13982
Біо-фітосейл	977	254	0	120	1351
Біо-триходермін	19	8	0	13	40
Біо-макролофус	196	72	0	86	354
Управління	154	18	-	64	236
Агрохімлабораторія	70	1	-	18	89
Профілакторій	21	0	-	7	28
Гараж	108	1	-	34	143
РММ	41	0	-	34	75
Тракторна бригада	13	1	-	11	25
Кліщовник	35	23	-	16	74
розсад. зелень	319	23	-	34	376
«Гібрид»	9	-	-	5	14
Хім. склад	23	-	-	6	29
Всього	103620	36678	15857	25720	181875

Таблиця 4

Аналіз щоквартального використання газу по підрозділам ПАТ «Комбінат «Тепличний», 2014 р., м^3

Назва підрозділу	I квартал	II квартал	III квартал	IV квартал	Всього
Цех № 1	1764955	552183	324894	494606	3136638
Цех № 2	1364359	677559	407253	583633	3032804
Цех № 3	2059733	536792	0	80087	2676612
Цех № 4	1801219	547495	331768	527951	3208433
Цех № 5	2032246	530598	0	77544	2640388
Цех № 6	1953188	817712	465066	803685	4039651
Цех № 7	867000	386346	253941	348708	1855995
Цех № 8	335432	119749	0	0	455181
Цех № 9	833498	390726	246753	318699	1789676
Біо-фітосейл	124947	32559	-	15426	172932
Біо-триходермін	2412	1041	-	1710	5163
Біо-макролофус	24990	9253	-	11021	45264
Управління	19796	2263	-	8288	30347
Агрохімлабораторія	8911	99	-	2236	11246
Профілакторій	2679	32	-	898	3609
Гараж	13869	168	-	4391	18428
РММ	5175	63	-	4391	9629
Тракторна бригада	1656	119	-	1321	3096
Кліщовник	4559	3000	-	2207	9766
Газопоршнева установка	129151	13770	25784	19452	188157
розсад. зелень	41152	2937	-	4326	48415
«Гібрид»	1152	14	-	598	1764
Хім. склад	3060	0	-	792	3852
Всього	13395139	4624478	2055459	3311970	23387046

тально на ПАТ «Комбінат «Тепличний» за 2014 р. (табл. 3).

Аналізуючи таблицю 3, слід зазначити, що протягом 2014 р. найбільше було використано тепла у першому кварталі, зокрема, 56,98% від усіх затрат тепла. Говорячи про споживання тепла у виробничій та невиробничій сферах, слід зауважити, що використання тепла виробничими цехами у 2014 р. склало майже 98% від спожитого тепла ПАТ «Комбінат «Тепличний» у відповідному році. Узагальнюючи подану інформацію, слід також зазначити, що підприємство дуже напружено працює протягом першого кварталу. Також цифри дали зрозуміти, наскільки сильно ефективна робота підприємства залежить від погодних умов.

Проаналізуємо використання газу досліджуваним підприємством у 2014 р. (табл. 4).

З даних таблиці 4 можемо бачити, що за перший квартал 2014 р. підприємством спожито 13 395 тис. $м_3$ газу, або 57,28% від загального обсягу його споживання у зазначеному році, що пов'язане з періодом напруженості виробництва, який припадає на перші чотири місяці кожного звітного року, а також з погодними умовами, які відзначаються низьким температурним режимом у відповідний період року.

В таблиці 5 наведено аналіз затрат електроенергії підприємством.

Аналізуючи таблицю 5, можемо зазначити, що загалом по підприємству затрати на електроенергію з кожним роком зменшуються. Так, у 2013 р. вони склали 6891 тис. кВт/год, що на 122 тис. кВт/год більше, ніж у 2014 р. Найбільші затрати на електроенергію спостерігалися протягом 2014 р. в січні-квітні та грудні,

Таблиця 5

Аналіз використання електроенергії по виробничих підрозділах на ПАТ «Комбінат «Тепличний», 2012–2014 рр., тис. кВт/год

Назва підрозділу	2012	2013	2014
Цех № 1	911	815	810
Цех № 2	810	820	869
Цех № 3	625	581	497
Цех № 4	930	826	852
Цех № 5	601	557	469
Цех № 6	1113	1037	1050
Цех № 7	391	404	377
Цех № 8	198	121	101
Цех № 9	439	464	451
Котельня	0	0	0
Гараж	29,6	23,2	21,3
РММ	24,5	19	16,7
Тракторна бригада	2,9	2,2	2
Інші	1171,7	1221,2	1253
Разом по виробництву	7247	6891	6769
ЖКГ	0	0	0
Разом невиробничі об'єкти	0	0	0
Всього по підприємству	7247	6891	6769

Таблиця 6

Еволюція систем управління і контролю витрат [7, с. 78]

Назва систем (методів, концепцій)	Період виникнення	Автори	Основні риси
«Котельний метод»	До другої пол. XIX ст.	-	Усі засоби, витрачені на виробництво, враховувалися незалежно від ділянок їхнього споживання і цільового призначення, потім ці витрати розподілялися пропорційно прийнятій базі
Метод Фелса та Герке	Друга пол. XIX ст.	Дж.М. Фелс та Е. Герке	Усі витрати поділялися на фіксовані та змінні
Метод Джона Маннома	1891 р.	Дж. Манном	Введено поняття умовно-постійних, або накладних витрат, тобто витрат, які не можуть бути безпосередньо віднесені на одиницю продукції
Метод Олександра Гамільтона Черча	Початок XX ст.	О.Г. Черч	Запропоновано розділити виробничу ділянку на декілька виробничих центрів і розподіляти накладні витрати між ними на основі відпрацьованих ними машино-годин
Концепція «директ-костинг»	Середина XX ст.	Дж. Гаррісон	Базується на виключенні непрямих витрат, пов'язаних із періодом, і управлінні умовно-змінними витратами
Система «стандарт-кост»	1936 р.	Ф. Тейлор, Г. Емерсон	Здійснюється порівняння фактичних і нормативних витрат. Основна функція – це контроль і регулювання витрат, а не їх облік
Концепція центрів відповідальності	1952 р.	Дж.А. Хіггінс	Встановлено залежність ступеня відповідальності певних осіб за фінансові результати своєї роботи
Система організації праці «канбан»	Початок 70-х років XX ст.	Т. Оно	Раціоналізація організації виробництва та ефективне управління персоналом
Метод «точно в строк»	Кінець XX ст.	Р. Хауелл, З. Соусі	В основу покладено відсотки відхилень від графіка робіт і стандартів (норм)

що пов'язано з тривалістю дня в ці місяці року та знову ж з напруженістю виробництва.

Загалом, підводячи підсумки щодо раціонального використання ресурсів при виробництві овочів закритого ґрунту на ПАТ «Комбінат «Тепличний», слід сказати, що у 2014 р., порівнюючи з 2012 р., підприємство збільшило витрати на виробництво відповідної продукції в розрахунку на 1 гектар. Це можна пояснити суворими погодними умовами, суттєвим зростанням ціни на газ та дає підстави стверджувати, що без системного підходу до управління і контролю витрат при виробництві тепличних овочів на ПАТ «Комбінат «Тепличний» не обійтися.

Потреба у практичному інструменті щодо управління і контролю витрат, а також необхідність підприємствами різних форм господарювання та сфер діяльності вирішувати, здавалося б, доволі прості тактичні питання для одер-

Рис. 1. Система управління витратами на ПАТ «Комбінат «Тепличний» [7, с. 82]

Рис. 2. Схема управління і контролю витрат за будь-якої з перспектив на ПАТ «Комбінат «Тепличний» [2, с. 4]

жання короткострокового прибутку чи складні стратегічні задачі для вирішення питань, пов'язаних з ефективністю виробництва, створили підґрунтя для окреслення та еволюції наукових і практичних підходів до здійснення контролю і управління витратами виробництва. Так, в таблиці 6 детально викладено основні концепції, які на разі застосовуються або застосовувалися в недалекому минулому при здійсненні управління та контролю за витратами.

Виходячи з вищенаведених концепцій щодо управління і контролю витрат, можемо спробувати сформулювати власне тлумачення терміну «управління витратами». Так, на нашу думку, управління витратами – це безперервний, системний процес, що характеризується комплексом управлінського впливу господарюючого суб'єкта на його затрати з метою забезпечення їх оптимального рівня, динаміки та структури. Щодо контролю, то його слід розглядати як складову всіх функцій у загальній системі управління витратами. Організація контролю, згідно чинного законодавства покладена на керівника підприємства та здійснюється за допомогою проведення нормативних чи арифметичних перевірок на підприємстві [6, с. 230; 3].

Система управління і контролю витрат підприємства розробляється відповідно до національних стандартів бухгалтерського обліку та галузевих методичних рекомендацій з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Формування бажаної системи управління витратами передбачає наступні етапи [4]:

- розробка системи норм і нормативів за окремими позиціями статей витрат;
- запровадження системи планування планфактного контролю, розрахунку і факторного аналізу відхилень фактичних даних від планових;
- встановлення відповідальності керівників центру витрат за виконання планових завдань з регульованих видів витрат;
- затвердження порядку збору і передачі даних;
- налагодження даних у режимі реального часу по мірі формування первинних документів по затратах;
- розроблення і запровадження системи заохочення за досягнення економії витрат.

У підсумку після проведення системного аналізу та оцінки раціонального використання ресурсів при виробництві тепличних овочів на ПАТ «Комбінат «Тепличний», наочно проілюстрованих в історичній ретроспективі варіантів систем управління витратами, а також детального викладення суті побудови системи управління і контролю витрат, спробуємо схематично зобразити систему управління і контролю витрат при виробництві овочів закритого ґрунту на ПАТ «Комбінат «Тепличний» (рис. 1, 2).

Отже, впровадження системи управління і контролю витрат на ПАТ «Комбінат «Тепличний» має бути націлене на постійний пошук і виявлення резервів економії ресурсів, нормування витрат, планування, облік та аналіз витрат за їх видами, стимулювання ресурсозбереження і зниження витрат з метою підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

Висновки. Організація системи управління витратами вимагає комбінованого використання структурного і процесного підходів до організації фінансово-господарської діяльності підприємства й управління нею. Сучасні тенденції в управлінні витратами характеризуються активним впровадженням нових методів управління. Саме тому управління і контроль витрат розглядається як безперервний процес комплексного впливу на витрати підприємства з метою забезпечення їх оптимального рівня, структури та динаміки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів / Ю. Вовк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vyyrvr.pdf.
2. Гавриленко Ю.М., Коваль А.А. Особливості управління витратами на підприємстві / Ю.М. Гавриленко, А.А. Коваль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knutd.com.ua/publications/pdf/TD/2012-4/12gymvnp.pdf.
3. Дем'яненко С.І. Менеджмент витрат в АПК : [навч. посіб.] / С.І. Дем'яненко. – К. : КНЕУ, 2008. – 464 с.
4. Жовнірова М.В. Удосконалення системи управління витратами на підприємствах / М.В. Жовнірова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/but7.pdf.
5. Івахів К. Їсти овочі і влітку, і взимку / К. Івахів // Агрофорум. – 2013. – № 12(22). – С. 7.
6. Ковалевська В.Ю., Панченко О.М. Організація системи внутрішнього контролю витрат на підприємстві / В.Ю. Ковалевська, О.М. Панченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/VISNIK_41_20.pdf.
7. Шевчук О. Еволюція наукових підходів до управління витратами / О. Шевчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2009/03/11.pdf.

УДК 330.34

Шведчиков О.А.
асистент кафедри оподаткування і соціальної економіки
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля

ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

FORMING OF SOCIAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE ENSURING OF ENTERPRISES DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність формування соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку підприємств. Показано, що об'єктивною підставою цього процесу є відповідний методичний інструментарій. Розглянуто існуюче різноманіття методів оцінювання розвитку підприємств, встановлена необхідність використання різних підходів та методів, а також їх комбінацій. Запропоновано принципи визначення системи індикаторів щодо оцінювання соціально-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку підприємств.

Ключові слова: соціально-економічний механізм, забезпечення розвитку, методичний інструментарій, показники, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность формирования социально-экономических механизмов обеспечения развития предприятий. Показано, что объективной основой этого процесса является соответствующий методический инструментарий. Рассмотрено существующее разнообразие методов оценивания развития предприятий, установлена необходимость использования разных подходов и методов, а также их комбинаций. Предложены принципы определения системы индикаторов оценивания социально-экономических механизмов обеспечения развития предприятий.

Ключевые слова: социально-экономический механизм, обеспечение развития, методический инструментарий, показатели, предприятие.

ANNOTATION

In the article the expediency of forming of social and economic mechanism of the ensuring of enterprises development is proved. It is shown that the objective basis of this process is the appropriate methodological tools. The existing diversity of methods for estimation of the development of enterprises is considered, the need of use of different approaches and methods as well as their combinations is proposed. The principles of determining of a set of indicators of ensuring of socio-economic mechanisms of enterprises development are presented. The need of use of reflective and economic indicators for estimating of the enterprises development is proved. It is noted that correct choice of methodological tools and indicators will allow to determine the level of socio-economic development of enterprises and to identify hidden reserves of the development.

Keywords: socio-economic mechanism, ensuring of development, methodological tools, indicators, enterprise.

Постановка проблеми. Сталий розвиток підприємств є важливою передумовою соціально-економічного зростання регіонів і країни в цілому. Соціально-економічні показники розвитку є своєрідними каталізаторами нагромадження країною економічного, соціального, податкового, трудового, технологічного та інших потенціалів. Досягнення довготривалого розвитку підприємств потребує створення адекватного вимогам часу, науково обґрунтованого механізму забезпечення розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам соціально-економічного розвитку підприємств присвячена достатня кількість наукових праць провідних вітчизняних вчених [1, с. 103–108; 2, с. 91–100; 3, с. 634–635]. Досягнення стану захищеності соціально-економічних інтересів підприємств під час реалізації їх цілей і завдань має відбуватися через формування відповідних механізмів. Сутність та основні елементи господарчого механізму досліджено в роботах [4–7]. Зокрема, Аверина І.С. [4] на підставі аналізу еволюції поняття «господарчий механізм» розглядає господарчий механізм як систему суб'єктно-об'єктних взаємозв'язків, які забезпечують перетворення господарської діяльності через змінювання правил і умов «ігри» шляхом удосконалення форм, методів й інструментів досягнення мети. Божкова В.В. [5] під господарчим механізмом розуміє сукупність системи органів управління, системи форм і методів організації та функціонування виробництва й системи організаційно-економічних зв'язків, що регламентуються діючими правовими, економічними, ринковими, соціальними, технологічними та іншими нормами. На думку Круглової Н.Ю. [6, с. 7], до складу господарчого механізму входять економічні, мотиваційні, організаційні, політичні та правові механізми. Шипунова О.В. [7] вважає, що господарчій механізм відображає всі аспекти суспільних відношень, тому виокремлює економічну, організаційно-адміністративну, соціальну та правову компоненти господарчого механізму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той самий час бракує досліджень, присвячених методичним аспектам формування соціально-економічних механізмів. Правильний вибір методичного інструментарію та системи індикаторів дозволить оперативно визначати рівень соціально-економічного розвитку підприємств, виявляти сховані резерви розвитку та надасть можливість здійснювати контроль процесів формування відповідних соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку.

Мета статті полягає у визначенні питань щодо доцільності формування соціально-еконо-

мічних механізмів забезпечення розвитку підприємств та обґрунтуванні методичного інструментарію для здійснення контролю процесів їх формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільність формування соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку підприємств потребує визначення низки питань, зокрема таких:

- чи є необхідність у формуванні соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку підприємств, зокрема, підприємств, розташованих в межах певного регіону;
- чи існують на підприємствах передумови для удосконалення існуючих та формування сучасних соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку;
- які соціально-економічні механізми будуть мати позитивний вплив на довготривалий розвиток підприємств.

Пошук відповідей на ці запитання потребує залучення різноманітного методичного інструментарію як об'єктивної підстави для формування соціально-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку підприємств. При цьому слід мати на увазі, що синонімом поняття «формування», згідно словника Ожегова С.І. [8, с. 761], є створення, складання, організація, тобто надавання чому-небудь закінченості, певної форми, а термін «забезпечити» вживається в чотирьох значеннях: надати достатні матеріальні кошти для життя; забезпечити в потрібній кількості; зробити цілком можливим, дійсним, реально здійснимим; захистити, охоронити [8, с. 374].

Отже, досягнення стану захищеності соціально-економічних інтересів підприємств під час реалізації їх цілей і завдань має відбуватися через формування відповідного механізму забезпечення розвитку. Під соціально-економічним механізмом забезпечення розвитку підприємств розуміється сукупність конкретних форм, методів та інструментів, що дозволяють ефективно здійснювати поточну діяльність й виявляти приховані резерви подальшого довготривалого розвитку підприємств.

Методичний інструментарій формування соціально-економічних механізмів розвитку підприємств включає:

- методи оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств;
- систему індикаторів, які дають можливість управляти та здійснювати контроль процесів формування та практичної реалізації соціально-економічних механізмів розвитку.

Для того щоб обрати необхідну методичну базу для аналізу й оцінювання рівня розвитку підприємств, розглянемо перш за все існуюче різноманіття методів за: напрямком формування інформаційної бази; необхідністю врахування динаміки процесів; способом обробки результатів та характером відображення кінцевих результатів.

За напрямком формування інформаційної бази виділяють критеріальні, експертні методи та метод опитування [9].

Критеріальні методи характеризуються тим, що інформаційна база аналізу формується на основі звітної або планової документації підприємств. При цьому використовуються як абсолютні (натуральні, трудові, вартісні), так і відносні показники (рентабельність виробництва, фондовіддача). За належного інформаційного забезпечення ці методи є найточнішими, оскільки вихідні дані для розрахунків детерміновані. Застосування цих методів пов'язано з великим обсягом розрахунків, підготовки та обробки великих обсягів інформації, і тому їх використання доцільне на підприємствах масового та крупносерійного виробництва або при великих масштабах виробництва.

Експертні методи переважно базуються на виявленні та узагальненні думок досвідчених фахівців-експертів у певній предметній області (методи «мозкової атаки», «Дельфі», синектики тощо). Дана група методів не може забезпечити високої точності аналізу, але з великою вірогідністю дозволить оцінити стан підприємства одиничного виробництва або невеликого бізнесу. Головним недоліком цього методу є суб'єктивізм, оскільки особисті якості експертів можуть впливати на результат аналізу.

Методи опитування відіграють важливу роль при вивченні людської поведінки, врахуванні чинників неекономічного впливу на суспільні явища. Інформацію, яку отримують в процесі опитування, поділяють на соціально-економічну та соціально-психологічну. В залежності від характеру інформації виокремлюють усне опитування (інтерв'ю) та анкетування. Найбільш поширеною формою опитування є анкетування. Його перевага полягає в тому, що в результаті обробки відповідей може бути отримана кількісна, статистична характеристика досліджуваного явища, можуть бути встановлені та змодельовані причинно-наслідкові зв'язки. До основних недоліків методів опитування слід віднести: низьку якість відповідей, особливо, на складні запитання; «зміщення» вибірки, коли в опитуванні приймають участь особи, які мають вільний час або певну зацікавленість у проведенні опитування.

За необхідністю врахування динаміки процесів застосовують статичні методи аналізу даних за базовий період та методи стратегічного аналізу. Якщо такої необхідності немає, використовують статичний (одномоментний) аналіз на дату оцінки основних показників підприємства. Для порівняльного аналізу динамічно розвинених систем застосовують метод рейтингової оцінки.

Статичні методи дають можливість оцінити лише фактичний стан системи показників без урахування впливу минулих періодів та визначення найбільш вірогідного розвитку цієї системи у майбутньому. Результати аналізу за даною групою методів надають можливість

приймати оперативні рішення щодо тактичних завдань функціонування та розвитку підприємств, але не забезпечують потреб перспективного планування. Методи стратегічного аналізу зазвичай базуються на створенні динамічних моделей процесів. Ця група методів найчастіше застосовується в ході розробки стратегічних планів поведінки об'єкта у конкурентному середовищі.

В основі рейтингу лежить узагальнена характеристика за певною ознакою, що дозволяє групувати об'єкти дослідження в певній послідовності за ступенем зменшення (або збільшення) даної ознаки. Ці ознаки можуть відображати окремі аспекти соціально-економічного розвитку. На основі отриманих оцінок може визначатися узагальнюючий рейтинговий показник, який дає інтегровану оцінку. Рейтингові методи найчастіше використовують для порівняльного аналізу поведінки декількох об'єктів у конкурентному середовищі.

За способом обробки результатів виділяють індикаторні та матричні методи [1, с. 106–107]. Індикаторні методи найбільш сучасні та розповсюджені за умов ринкової економіки. Система індикаторів, яка лежить в основі будь-якого індикаторного метода, групується за напрямками аналізу. Кожен індикатор являє собою співвідношення абсолютних або відносних показників, які відображають найбільш значні характеристики об'єкту або його діяльності. Матричні методи дозволяють підходити до аналізу найбільш системно, упорядковуючи як складові елементи системи, так і взаємозв'язки між ними. Зв'язки і елементи можуть розглядатись у статиці або динаміці. Сутність матричних методів полягає у визначенні кількісного значення інтегрального рейтингового показника окремого підприємства або у графічному визначенні його конкурентної позиції у матриці конкурентоспроможності за певними параметрами.

За характером відображення кінцевих результатів дослідження виокремлюють графічні, математичні та методи логічного аналізу [1, с. 106].

Графічні методи забезпечують наочність сприйняття кінцевих результатів оцінки, інтерпретованих у графічних об'єктах (рисунках, графіках, діаграмах). Математичні методи базуються на певних алгоритмах розрахунку показників, вміщують моделювання за факторами виробництва та реалізації продукції. Обсяги аналітичної роботи та складність розрахунків багато в чому залежить від кількості врахованих факторів багатофакторної моделі та від того, чи є ця модель динамічною. Перевага цієї групи методів у тому, що в залежності від типу та масштабів виробництва можна обрати доцільний рівень складності аналізу. Методи логічного аналізу є алгоритмізованими методами, які базуються на логічних посилках та висновках.

Аналізуючи існуючі підходи до оцінювання рівня розвитку підприємств, можна виділити

Таблиця 1

Характеристики методів оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств

Методи	За напрямком формування інформаційної бази			За необхідністю врахування динаміки процесів		За способом виконання		За характером відображення кінцевих результатів		
	Критеріальні	Експертні	Опитування	Статичні	Стратегічні	Індикаторні	Матричні	Графічні	Математичні	Логічні
Аналіз показників конкурентоспроможності										
Методика оцінки конкурентних переваг Портера	+				+		+	+		
SWOT-аналіз		+			+		+	+		
Матриця BCG		+			+		+	+		
Shell/DPM		+			+		+	+		
Модель HOFER/SCHNDEL		+			+		+	+		
Оцінювання інвестиційної привабливості										
Методи рейтингової оцінки	+	+	+		+	+		+	+	
Методи прогнозування ймовірності банкрутства (Z-модель Альтмана)	+				+	+		+	+	
Визначення рівня потенціалу розвитку										
Нейронечіткі технології	+	+			+	+			+	
Графо-аналітичне моделювання	+			+		+		+		

такі напрями [1, с. 103–108; 2, с. 91–100; 3, с. 634–635]:

- підхід, що ґрунтується на аналізі показників конкурентоспроможності;
- підхід, який базується на засадах оцінювання інвестиційної привабливості;
- підхід, який передбачає визначення рівня потенціалу розвитку.

Всі три напрями не тільки не виключають один одного, але й взаємопов'язані. Для остаточного вибору необхідної методичної бази було проаналізовано існуюче різноманіття методів в межах виділених напрямів [10]. За результатами аналізу у таблиці 1 наведено узагальнюючі характеристики методів оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств.

Для підвищення точності результатів оцінювання соціально-економічного розвитку підприємств необхідно використовувати різні підходи та методи, а також їх комбінації, оскільки кожний із методів має суб'єктивну складову. Доцільним з точки зору дотримання вищезазначених вимог слід вважати використання методів рейтингового оцінювання. Ці методи характеризуються тим, що інформаційна база для їх застосування може бути сформована як на основі звітної статистичної інформації, так і на основі стохастичних даних, отриманих від експертів. Результати рейтингового оцінювання можуть бути представлені як у графічному вигляді, так і у вигляді математичних моделей та алгоритмів.

Отже, рейтингові методи у комбінації з іншими методами оцінювання дозволяють створити необхідну методичну базу для формування соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку підприємств.

Процес розв'язання проблеми оцінювання соціально-економічного розвитку передбачає формування системи показників (індикаторів), які деталізуватимуть фактори впливу на кінцевий результат і в такий спосіб визначатимуть доцільні напрями регулюючого впливу на процеси формування соціально-економічних механізмів розвитку. Наявні та потенціально досяжні засоби й можливості для здійснення впливу на характер розвитку соціально-економічної системи визначають напрями та темпи зміни показників [9, с. 38–39].

Індикатор – це елемент, покажчик, пристрій, прилад, що відображає хід процесу або стан досліджуваного об'єкту, його якісні або кількісні характеристики у формі, яка є зручною для сприйняття людиною. Індикатор є узагальненою характеристикою та дозволяє провести ідентифікацію стану об'єкту, порівняти теоретичні та практичні результати його функціонування.

При визначенні системи індикаторів щодо оцінювання соціально-економічних механізмів забезпечення сталого розвитку необхідно враховувати такі принципи [11, с. 160]: ефективність, оперативність, простота інтерпретації результатів, комплексність, вірогідність, науковість, системність, об'єктивність.

Відомі приклади визначення показників для оцінювання економічної, екологічної та соціальної складових сталого розвитку соціально-економічних систем. Для цього використовуються переважно два підходи. Перший підхід пов'язаний з побудовою системи показників, кожний з яких відображає певні аспекти розвитку, другий підхід передбачає використання інтегральних показників, які містять в собі агреговану інформацію. Використання інтегральних показників є доцільним для порівняння різних економічних систем як між собою, так і в різні періоди їх розвитку.

На практиці більш поширений перший підхід, оснований на побудові системи показників розвитку. Так, наприклад, Організацією Об'єднаних Націй (ООН) запропоновано систему показників для визначення сталості екологічної, соціальної та економічної складових розвитку, а також показники для характеристики інституціональної сфери. Соціально-економічний розвиток держави найчастіше характеризують такими показниками, як обсяги валового внутрішнього продукту (ВВП) у розрахунку на душу населення, темпи промислового виробництва, рівні інвестування, безробіття, інфляції, процентної ставки, державного боргу, високотехнологічного експорту, сальдо зовнішньоторгових операцій тощо. Якщо ці показники можна вважати універсальними практично для всіх держав щодо визначення наявних і потенціальних можливих темпів їх економічного розвитку, то стосовно до екологічної та соціальної сфер вагомість тих чи інших показників (зокрема, з переліку використовуваних ООН) істотно варіює залежно від умов різних країн [12].

Сталий збалансований соціально-економічний розвиток підприємств є основою процвітання, як країні в цілому, так і тих регіонів, в межах яких вони розташовані. В умовах ринкової економіки відображенням розвитку підприємств, а отже, й відповідних адміністративних одиниць регіонів (міст, районів тощо) є покращення основних показників їх діяльності. В попередні роки основна увага приділялася покращенню економічних показників, які відображають ситуацію із виробництвом товарів та послуг підприємствами, що розташовані на територіях конкретних місць та районів. Але в сучасних умовах все більша увага зосереджується на таких аспектах, як людське вимірювання економічного розвитку та формування позитивного іміджу й ділової репутації підприємств чи певної території у свідомості населення та споживачів продукції.

Програма розвитку ООН починаючи з 1990 р. видає спеціальні всесвітні доклади про людський розвиток. Запропоновані для цього методики дозволяють здійснювати порівняльний аналіз розвитку як окремих країн, так і груп країн. Для визначення об'єму людського потенціалу використовується агрегований показник – індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), який враховує такі аспекти розвитку людського потенціалу:

- здоров'я та довголіття, які вимірюються показниками очікуваної тривалості життя при народженні;

- доступом до освіти, що вимірюється рівнем грамотності дорослого населення й сукупним валовим коефіцієнтом охоплення освітою;

- гідним рівнем життя, що вимірюється величиною валового внутрішнього продукту на душу населення в доларах США за паритетом купівельної спроможності.

Покращення здоров'я населення є важливим фактором фізичного розвитку, підвищення працездатності і, відповідно, розширення можливостей для створення продуктів, послуг, накопичення знань.

Підвищення рівня освіти як окремої людини, так й населення в цілому суттєво впливає на якість людського потенціалу та обумовлює ріст продуктивності праці. Рівень освіти характеризує накопичений освітній, трудовий, науковий, інтелектуальний, творчий потенціал, складає фонд сукупних знань та вмінь – духовне багатство суспільства [13, с. 93].

У 2011 р. Генеральна асамблея ООН прийняла резолюцію, згідно з якою показником розвитку країни може стати «рівень щастя», або показник Валового національного щастя (ВНС). Він повинен відображати гідний рівень життя, виходячи з балансу між матеріальним і духовним. Резолюція ООН рекомендує країнам розробити відповідні методики розрахунку ВНС.

Для відображення соціального розвитку підприємств і організацій використовують паспорти соціального розвитку, які включають різні системи показників. Зазвичай методики визначення рівня соціального розвитку передбачають співставлення показників соціального паспорта з нормативними значеннями соціальних параметрів; використання у якості соціальних нормативів величин, які характеризують соціальні процеси на підприємствах, що розташовані на однієї території, а не середніх величин по країні або регіону, що дозволяє підвищити рівень їх порівнянності.

Показники іміджу та ділової репутації відносяться до категорії рефлексивних показників. Саме ці показники формують образ підприємств чи певної території у свідомості населення та споживачів продукції. Для оцінки репутації та іміджу підприємств можуть бути задіяні такі показники, як якість менеджменту, якість продукції/послуги; здатність залучати та утримувати кваліфіковані кадри; інвестиційна привабливість бізнесу; орієнтованість виробництва на використання нових інноваційних технологій та інноваційної праці тощо.

Таким чином, правильний вибір методичного інструментарію та системи індикаторів дозволить оперативно визначати рівень соціально-економічного розвитку підприємств, виявляти сховані резерви розвитку та надасть можливість здійснювати контроль процесів формування відповідних соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку.

Висновки. Встановлено, що доцільність формування соціально-економічних механізмів забезпечення розвитку підприємств потребує залучення різноманітного методичного інструментарію як об'єктивної підстави процесу формування. На основі аналізу існуючого різноманіття методів для оцінювання рівня соціально-економічного розвитку підприємств рекомендовано використання методів рейтингового оцінювання у комбінації з іншими методами.

Обґрунтовано, що використання поряд з економічними рефлексивних показників дозволить формувати відповідні образи підприємств у свідомості населення та споживачів продукції.

Напрямком подальших досліджень є визначення рівня соціально-економічного розвитку підприємств, розташованих в межах певної території.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства / [Б.Є. Бачевський, І.В. Заблодська, О.О. Решетняк]. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
2. Забезпечення інвестиційної привабливості підприємства : [монографія] / [Колектив авторів] ; за наук. ред. Т.В. Калінеску. – Луганськ : вид-во СНУ ім. В. Даля, 2013. – 220 с.
3. Самуляк В.Ю. Оцінювання рівня розвитку підприємств / В.Ю. Самуляк, Р.В. Фещур. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львів. політехніка», 2008. – С. 627–636.
4. Аверина И.С. Эволюция и классификация феномена «хозяйственный механизм» / И.С. Аверина // Вестник Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3. – 2012. – № 2(21). – С. 12–16.
5. Божкова В.В. Состав хозяйственного механизма / В.В. Божкова // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 19–21 червня 2012 р.) ; за заг. ред. О.В. Прокопенко. – Суми : СумДУ, 2012. – С. 9–11.
6. Круглова Н.Ю. Хозяйственное право : [учеб. пособ.] / Н.Ю. Круглова. – М. : Издательство РДЛ, 2001. – 912 с.
7. Шипунова О.В. Финансово-экономический механизм предприятия в условиях рыночной экономики / О.В. Шипунова // Вісник Української академії банківської справи. – 2000. – № 2(9). – С. 62–66.
8. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М. : Азбуковник, 1998. – 944 с.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / [О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олесюк]. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
10. Шведчиков О.А. Сучасні підходи до визначення рівня соціально-економічного розвитку підприємств / О.А. Шведчиков : III Міжн. науково-практ. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених (Луганськ, 24–6 квітня 2014 р.) : [тези докл.]. – Луганськ, 2014. – С. 381–384.
11. Шведчиков О.А. Принципи вибору індикаторів соціально-економічного розвитку / О.А. Шведчиков : V Міжн. науково-практ. конф. (16–18 квітня 2014 р.) : [тези докл.]. – Дніпропетровськ, 2014. – С. 158–161.
12. Хайек Ф.А. Претензии знания / Ф.А. Хайек // Претензии знания. – 2003. – № 1. – С. 168–176.
13. Валентей С. Человеческий потенциал: новые измерители и новые ориентиры / С. Валентей, Л. Нестеров // Вопросы экономики. – 1999. – № 2. – С. 92–93.

УДК 338.48(477)

Шикіна О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету

Ліптуга І.Л.
аспірант кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE STRUCTURE OF TOURIST FLOWS OF ODESSA REGION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано структуру туристичних потоків Одеської області. Виявлено місце Одеської області серед інших адміністративно-територіальних одиниць України за видами туризму. Проведено дослідження розподілу туристів за видами туризму та метою поїздки у порівнянні з загальними показниками по Україні. Наведено країни, до яких найчастіше подорожують туристи Одеської області. Представлено структурні зрушення в іноземному туризмі Одеської області.

Ключові слова: туристичні потоки, туристичний оператор, туристичне агентство, в'їзний туризм.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована структура туристических потоков Одесской области. Выявлено место Одесской области среди других административно-территориальных единиц Украины по видам туризма. Проведено исследование распределения туристов по видам туризма и цели поездки по сравнению с общими показателями по Украине. Приведены страны, в которые чаще всего путешествуют туристы Одесской области. Представлены структурные сдвиги в иностранном туризме Одесской области.

Ключевые слова: туристические потоки, туристический оператор, туристическое агентство, въездной туризм.

ANNOTATION

The article deals with the structure of tourist flows of Odessa region. The place of Odessa region among other administrative and territorial units of Ukraine by types of tourism was discovered. The research of tourist distribution by type of tourism and the purpose of the trip, compared with the general indices in Ukraine, was conducted. The list of countries most visited by tourists from Odessa region is given. Structural changes in foreign tourism of Odessa region are presented.

Keywords: tourist flows, tour operator, travel agency, incoming tourism.

Постановка проблеми. Одним із показників розвитку туризму в окремо взятій області може слугувати обсяг туристичного потоку, що кількісно відображує фактичне перебування туристів на даній території. У 2014 р. на території Одеської області здійснювали туристичну діяльність 249 суб'єктів (172 юридичні особи та 77 фізичних осіб – підприємців), послугами яких скористались 43,4 тис. туристів та екскурсантів [1], у той час як у 2013 р. працювало 302 суб'єкта туристичної діяльності, які надали послуги 61,6 тис. туристам та екскурсантам [2]. Своєчасний аналіз падіння на 30% (18,2 тис. осіб) туристичного потоку Одеської області дозволить запропонувати ряд заходів для приваблення іноземних туристів та підвищення туристичного рейтингу на внутрішньому ринку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню туристичних потоків Одеської області присвячені наукові роботи таких вітчизняних учених, як С.С. Галасюк [3; 4], В.Г. Герасименко [5], С.Г. Нездоймінов [6], В.Я. Павлоцький [5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатню кількість публікацій, присвячених розвитку туризму в Одеській області, загальні зміни у туристичних потоках України та місце Одеської області у них залишаються не розглянутими.

Мета статті полягає у виявленні тенденцій перерозподілу туристичних потоків Одеської області за 2012–2014 рр. задля аналізу основних напрямів розвитку туризму та розгляду основних проблем підвищення конкурентоспроможності області у сфері туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позицію країни на міжнародному туристичному ринку визначають за допомогою сальдо туристичного балансу – це різниця між обсягами в'їзного та виїзного туризму. Розглядаючи структуру туристичного потоку країни, можна зробити висновок про потенціал розвитку окремих напрямків туризму. У 2014 р. розподіл між окремими видами туризму в Україні становив (табл. 1):

- загальна кількість обслугованих туристів – 2 216 957 осіб (100,00%);
- в'їзний туризм – 16 618 осіб (0,75%);
- виїзний туризм – 1 925 344 особи (86,85%);
- внутрішній туризм – 274 995 осіб (12,40%).

Як бачимо із таблиці 1, за офіційними даними організованого туризму, Україна є емісійною туристичною країною, вона відправляє громадян більше, ніж приймає іноземців на своїй території. У випадку нашої країни це свідчить про нерозвиненість інфраструктури, недостатню інформованість іноземних туристів про туристичні атракції України, а найголовніше – про низький рівень довіри громадян інших країн щодо політичної стабільності та безпеки перебування. До політичної кризи питома вага в'їзного туризму у загальному обсязі складала 7,21% у 2013 р. та 9,80% у 2012 р. Також зменшується питома вага внутрішнього туризму України, як у відносному, так і в абсолютному

вираженні – у 2012 р. вона становила 24,00%, а у 2014 р. – 12,40%.

За 2012–2014 рр. загальний обсяг туристів в Одеській області зменшився на 37,32%, що відповідає 13-му місцю (рис. 1). Позитивне значення даного показника спостерігається тільки у м. Київ, а найбільше зменшення у відсотковому вираженні у Луганській, Донецькій, Чернігівській та Кіровоградській областях.

Розподіл за видами туризму в Одеській області дещо відрізняється від загального по країні. Спираючись на дані таблиці 1, в Одеській області в'їзний туризм займає більшу долю у 2014 р., ніж в Україні у цілому – 9,10%, хоча тенденція за останні три роки тяжіє до спаду. Найбільша питома вага приходиться на виїзний туризм – 76,94%, внутрішній туризм займає друге місце з показником 13,96%.

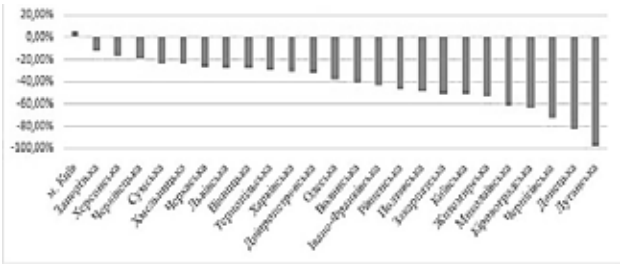


Рис. 1. Зміна загального обсягу туристів в регіонах України за 2012-2014 рр. [7–9]

Аналізуючи місце Одеської області у туристичному потенціалі України у цілому, необхідно відзначити, що політичні події 2014 р. наочно відобразились у структурі туристичного потоку країни. Так, за 2014 р. було вилучено з офіційної статистики автономну республіку Крим з містом державного підпорядкування – Севастополь, та значно знизились показники обсягу туристичного потоку таких областей, як Луганська (зниження з 5070 осіб у 2013 р. до 307 осіб у 2014 р.) та Донецька (зниження з 82 779 осіб у 2013 р. до 12 084 осіб у 2014 р.) (табл. 2).

Таким чином, Одеська область за загальною кількістю обслугованих туристів за останні три роки піднялась з восьмого (2012–2013 рр.) на п'яте місце (2014 р.). Але у кількісному вираженні у 2014 р. потік туристів становив 32,5 тис. осіб, що на 30,7% (або 14,4 тис. осіб) менше, ніж у 2013 р.

За показником в'їзного туризму Одеська область у 2014 р. займає друге місце, поступаючись тільки Києву. Причиною такого зрушення (у 2012–2013 рр. – п'яте місце) слугувало вибуття з рейтингу АР Крим, м. Севастополь та різкий спад в'їзного організованого туризму у Львівській області.

Можемо констатувати, що найближчими конкурентами за в'їзним туризмом є м. Київ, Львівська та Івано-Франківська області.

Виїзний туризм для Одеської області займає перше місце у розподілі за організованими видами туризму. За останні три роки у рейтингу виїзного туризму України область піднялась з п'ятого (2012–2013 рр.) на четверте місце у 2014 р., але загальна кількість обслугованих виїзних туристів зменшилась у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 57,6% або на 4,0 тис. осіб.

Кількість обслугованих внутрішніх туристів в Одеській області за останні три роки постійно зменшувалась та у 2014 р. складала 4,5 тис. осіб, що на 24,1% (або 1,4 тис. осіб) менше, ніж у 2013 р. Проте у рейтингу адміністративно-територіальних одиниць України Одеська область піднялась з 11-го місця у 2013 р. на сьоме місце у 2014 р., що свідчить про загальне зменшення обсягу внутрішнього туризму у країні.

Виявлено, що найближчими конкурентами Одеської області за внутрішнім туризмом є Львівська, Запорізька, Донецька та Вінницька області. Якщо більш детально розглянути структуру внутрішніх туристів, що відпочивали у Львівській області за метою поїздки, то 56,6% туристів їхали з ціллю лікування. Донецька область за останній рік відчула різкий спад, що і надалі буде простежуватися (з 24,9 тис. осіб у 2013 р. до 7,1 тис. осіб у

Таблиця 1

Розподіл туристів по видах туризму у 2012 – 2014 рр., осіб [7–9]

Регіон	Роки	Зміни у 2012–2014 рр., %	Загальна кількість туристів	у т. ч. по видах туризму		
				в'їзний	виїзний	внутрішній
Україна	2012	Зменшення на 17,29%	2680507	262465	1774737	643305
	2013		3067747	221272	2270001	576474
	2014		2216957	16618	1925344	274995
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	9,80%	66,20%	24,00%
	2013			7,21%	74,00%	18,79%
	2014			0,75%	86,85%	12,40%
Одеська область	2012	Зменшення на 37,32%	51808	9509	30628	11671
	2013		46845	6959	33910	5976
	2014		32475	2954	24987	4534
Структура туристопотоку	2012	-	100,00%	18,35%	59,12%	22,53%
	2013			14,85%	72,39%	12,76
	2014			9,10%	76,94%	13,96%

2014 р.), тобто цю область можна вилучити з переліку конкурентів.

Розподіл туристів, обслугованих туроператорами та турагентами за метою поїздки у 2014 р., потребує пояснення щодо визначення понять. До спортивного туризму згідно з роз'ясненнями щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-туризм, відносять поїздки з метою зайняття спортом на аматорських засадах (участь у піших, велосипедних або лижних походах, зайняття альпінізмом, спелеотуризмом, водним, вітрильним, автомобільним або мототуризмом, перебування в літніх спортивних таборах тощо). Тобто перегляд спортивних заходів відноситься до «дозвілля і відпочинку». До спеціалізованого туризму від-

Таблиця 2

Розподіл туристів, обслугованих туроператорами та турагентами, за видами туризму за регіонами, осіб [7–9]

Місце у рейтингу	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
Обслуговано туристів, усього						
	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб
1	м. Київ	1748213	м. Київ	2143867	м. Київ	1833072
2	АР Крим	182909	АР Крим	176758	Львівська	78630
3	Львівська	108397	Львівська	170526	Івано-Франківська	60039
4	Івано-Франківська	105268	Донецька	82779	Харківська	56131
5	м. Севастополь	93899	м. Севастополь	80375	Одеська	32475
6	Харківська	81145	Івано-Франківська	72626	Дніпропетровська	26332
7	Донецька	67798	Харківська	63002	Запорізька	22448
8	Одеська	51808	Одеська	46845	Донецька	12084
9	Дніпропетровська	38417	Дніпропетровська	40445	Хмельницька	10589
10	Запорізька	25532	Запорізька	30253	Чернівецька	10553
-	Загалом Україна	2680507	Загалом Україна	3067747	Загалом Україна	2216957
Обслуговано в'їзних (іноземних) туристів, усього						
Місце у рейтингу	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб
1	м. Київ	123369	м. Київ	97199	м. Київ	10654
2	АР Крим	68153	АР Крим	62307	Одеська	2954
3	м. Севастополь	28693	м. Севастополь	24668	Львівська	1708
4	Львівська	18496	Львівська	14906	Івано-Франківська	567
5	Одеська	9509	Одеська	6959	Волинська	349
-	Загалом Україна	262465	Загалом Україна	221272	Загалом Україна	16618
Обслуговано виїзних (зарубіжних) туристів, усього						
Місце у рейтингу	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб
1	м. Київ	1409748	м. Київ	1837611	м. Київ	1680124
2	Харківська	69522	Львівська	120074	Харківська	53604
3	Львівська	51848	Донецька	56686	Львівська	52026
4	Донецька	38235	Дніпропетровська	34624	Одеська	24987
5	Одеська	30628	Одеська	33910	Дніпропетровська	23308
-	Загалом Україна	1774737	Загалом Україна	2270001	Загалом Україна	1925344
Обслуговано внутрішніх туристів, усього						
Місце у рейтингу	2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб	Регіон	Осіб
1	м. Київ	215096	м. Київ	209057	м. Київ	142294
2	АР Крим	103165	АР Крим	102150	Івано-Франківська	54950
3	Івано-Франківська	95892	Івано-Франківська	59283	Львівська	24896
4	м. Севастополь	51552	м. Севастополь	38434	Запорізька	7291
5	Львівська	38053	Львівська	35546	Донецька	7102
6	Донецька	28508	Харківська	29080	Вінницька	5161
7	Одеська	11671	Донецька	24909	Одеська	4534
8	Харківська	10010	Запорізька	9560	Тернопільська	4059
9	Дніпропетровська	9135	Вінницька	6295	Херсонська	3380
10	Закарпатська	6671	Закарпатська	6073	Дніпропетровська	3024
11	Запорізька	6333	Одеська	5976	Хмельницька	2773
-	Загалом Україна	643305	Загалом Україна	576474	Загалом Україна	274995

Таблиця 3

Розподіл туристів, обслугованих туроператорами та турагентами за метою поїздки та видами туризму у 2014 р. [1–2; 7–10]

		Од. вим.	Усього	У тому числі за метою поїздки											
				Службова, ділова, навчання		Дозвілля, відпочинок		Лікування		Спортивний туризм		Спеціалізований туризм		Інше	
				осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%
В'їзних туристів	України	осіб	16618	3719	22,38	11019	66,31	1593	9,59	232	1,40	5	0,03	50	0,30
	Одеська область	осіб	2954	101	3,42	2853	96,58	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0	0,00
		%	17,78	2,72	-	25,89	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-	0,00	-
Виїзних туристів	України	осіб	1925344	70590	3,67	1847859	95,98	1172	0,06	1451	0,08	243	0,01	4029	0,21
	Одеська область	осіб	24987	1118	4,47	23635	94,59	112	0,45	53	0,21	0	0,00	69	0,28
		%	1,30	1,58	-	1,28	-	9,56	-	3,65	-	0,00	-	1,71	-
Внутрішніх туристів	України	осіб	274995	73179	26,61	174115	63,32	21153	7,69	607	0,22	0	0,00	5941	2,16
	Одеська область	осіб	4534	489	10,79	3473	76,60	53	1,17	110	2,43	0	0,00	409	9,02
		%	1,65	0,67	-	1,99	-	0,25	-	18,12	-		-	6,88	-
Усього	України	осіб	2216957	147488	6,65	2032993	91,70	23918	1,08	2290	0,10	248	0,01	10020	0,45
	Одеська область	осіб	32475	1708	5,26	29961	92,26	165	0,51	163	0,50	0	0,00	478	1,47
		%	1,46	1,16	-	1,47	-	0,69	-	7,12	-	0,00	-	4,77	-

носять здійснення поїздки з метою релігійного паломництва, мисливства, рибальства чи етнічних заходів [11].

Виходячи з даних таблиці 3, можна зробити висновок, що найбільша частка туристів (92,26%), що була обслугована туроператорами та турагентами в Одеській області у 2014 р., приходиться на мету поїздки «дозвілля та відпочинок». Це також характерно для всієї країни у цілому. Якщо простежити розподіл даної мети поїздки за видами туризму, то можна констатувати, що туристи, які виїжджали з території України до інших країн, у 95,98% переслідували саме цю мету. Іноземні та внутрішні туристи в рамках країни обирали мету поїздки «дозвілля та відпочинок» у 66,31% та 63,32% випадків відповідно, що вказує на вагомий внесок службової мети поїздки (22,38% та 26,61% відповідно).

В Одеській області службова мета поїздки займає 5,26% (або 1,7 тис. осіб) від загальної кількості обслугованих туристів, але розподіл за видами туризму здійснюється нерівномірно: в'їзні туристи – 3,42% (101 особа); виїзні туристи – 4,47% (1118 осіб); внутрішні туристи – 10,79% (489 осіб). Тобто спостерігається нерозвиненість службової, ділової та навчальної мети для іноземних туристів в Одеській області. Це вказує на доцільність створення event-заходів для підвищення питомої ваги службової, ділової мети та навчання. Для цього пропонується організація конференцій, конгресів, ярмарків, виставок, лекцій, професійних спортивних заходів. Прикладом цієї пропозиції може бути організація Odessa Smart Forum, що поєднала у собі конференції шести вищих навчальних закладів Одеси.

Незважаючи на наявність санаторно-курортної бази в Одеській області, мета поїздки «лікування» займає вкрай низьку позицію. Жоден іноземний турист не купив тур до Одеської області заради покращення здоров'я у 2014 р. Це не виключає імовірність користування санаторно-лікувальними послугами без посередницької допомоги. Так, громадяни Республіки Молдова, використовуючи санаторії як засіб розміщення у Одеській області, мають можливість оздоровлення, але це не є метою поїздки.

В Одеській області великий потенціал для використання бальнеотерапії, кліматотерапії та інших санаторно-курортних процедур. Вже існує досвід створення інноваційних закладів, таких як Grand Marine, Nemo, але все ж існує проблема санаторіїв, які знаходяться у незадовільному стані. Курорт «Куяльник», маючи 180-річний досвід надання лікувальних послуг, має бути пріоритетним напрямом реновації санаторно-курортного комплексу Одеської області.

Спортивний туризм в Одеській області знаходиться на передостанньому місці у 2014 р. Цей напрям не приваблює іноземних туристів

до Одеської області, та тільки 110 українських туристів відвідали область з цією метою. Розвиваючи напрями для внутрішнього та в'їзного туризму, Одеська область отримає можливість перетворити сальдо туристичного балансу на позитивний, тобто зайняти позицію рецептивного туризму. Перспективною метою поїздки може бути спортивний туризм, що нерозвинутий в організованій формі. Відтворення спортивно-туристичних клубів при вищих навчальних закладах, організація змагань можуть сприяти залученню туристів.

За напрямом «спеціалізований туризм» у 2014 р. в Одеській області не було обслуговано жодного туриста. Залучення туристів з релігійною, мисливською, рибальською та етнічною метою може мати стимулюючий ефект підвищення привабливості Одеської області. Організація паломницьких турів навіть до інших країн (Афон, Єрусалим) може поєднуватись із відвідуванням святих місць Одеської області.

Аналізуючи заплановані на 2015 р. заходи, можна зробити висновок, що з 118 різного роду

Таблиця 4

Розподіл громадян України за країнами, до яких вони виїжджали з Одеської області [1–2; 10]

Країна	2012 рік			2013 рік			2014 рік		
	Осіб	%	Місце	Осіб	%	Місце	Осіб	%	Місце
Туреччина	6983	22,80	1	5851	17,25	1	4949	19,81	1
Єгипет	3626	11,84	2	3355	9,89	3	3640	14,57	2
Чехія	2785	9,09	3	3360	9,91	2	2413	9,66	3
Греція	1150	3,75	8	2646	7,80	4	2257	9,03	4
ОАЕ	1620	5,29	5	2068	6,10	6	1538	6,16	5
Таїланд	1278	4,17	7	1238	3,65	9	1305	5,22	6
Італія	2345	7,66	4	2105	6,21	5	961	3,85	7
Болгарія	1315	4,29	6	2009	5,92	7	740	2,96	8
Іспанія	1074	3,51	9	1632	4,81	8	686	2,75	9
Франція	950	3,10	10	772	2,28	12	559	2,24	10
Ізраїль	583	1,90	13	447	1,32	15	557	2,23	11
Чорногорія	612	2,00	12	1039	3,06	10	546	2,19	12
Угорщина	411	1,34	15	400	1,18	17	500	2,00	13
Австрія	456	1,49	14	411	1,21	16	443	1,77	14
Польща	731	2,39	11	73	0,00	36	385	1,54	15
Хорватія	398	1,30	16	237	0,69	23	302	1,21	16
Шрі-Ланка	303	0,99	19	484	1,43	14	249	1,00	17
Індія	333	1,09	17	267	0,79	20	233	0,93	18
Німеччина	267	0,87	20	854	2,52	11	223	0,89	19
Кіпр	227	0,74	23	153	0,45	27	222	0,89	20
Російська Федерація	327	1,07	18	400	1,18	18	144	0,57	25
США	239	0,78	22	318	0,94	19	142	0,56	26
Філіппіни	56	0,18	40	748	2,21	13	3	0,01	70
Залишок	2559	8,36	-	3043	8,97	-	1990	7,96	-
Загалом	30628	100,00	-	33910	100,00	-	24987	100,00	-

Таблиця 5

Розподіл іноземних громадян за країнами, з яких вони прибули в Одеську область [1–2; 10]

Місце у рейтингу	2012 р.			2013 р.			2014 р.		
	Країна	Осіб	%	Країна	Осіб	%	Країна	Осіб	%
1	РФ	5435	57,16	РФ	5322	76,48	Білорусь	1535	51,96
2	Німеччина	1164	12,24	США	190	2,73	Польща	445	15,06
3	США	448	4,71	Велика Британія	185	2,66	Грузія	336	11,37
4	Австрія	252	2,65	Білорусь	164	2,36	РФ	238	8,06
5	Велика Британія	245	2,58	Австралія	154	2,21	Литва	138	4,67
6	Туреччина	235	2,47	Австрія	147	2,11	Ізраїль	62	2,10
7	Італія	232	2,44	Нідерланди	119	1,71	Італія	38	1,29
8	Австралія	200	2,10	Італія	97	1,39	Туреччина	36	1,22
9	Нідерланди	146	1,54	Японія	75	1,08	Бельгія	31	1,05
10	Угорщина	120	1,26	Німеччина	65	0,93	Франція	28	0,95

фестивалів, виставок, концертів, ярмарок 87 відносяться до дозвілля, 19 – до гастрономічних, дев'ять – до спортивних та три – до наукових, що, у свою чергу, свідчить про нерівномірність їхнього розподілу. На нашу думку, доцільно збільшити кількість заходів спортивного та наукового спрямувань. Прикладом може бути популяризація веломарафону «Куяльник», переходу «100 км Поясом Слави», Science Slam Одесса [12].

Протягом 2014 р. 24987 наших співвітчизників відвідали 90 країн світу (табл. 4). Найбільш популярними серед мешканців Одеської області були Туреччина (19,81% вибувших туристів), Єгипет (14,57%), Чеська Республіка (9,66%), Греція (9,03%), ОАЕ (6,16%). Більшість туристів (94,59%) виїжджали за кордон з метою дозвілля та відпочинку.

Розглядаючи динаміку змін в уподобаннях туристів, треба відзначити, що Туреччина посідає перше місце протягом останніх трьох досліджуваних років, Єгипет та Чехія почергово займали друге та третє місця; такий напрямок, як Греція, набув широкої популярності тільки в останні 2013–2014 рр., Об'єднані Арабські Емірати займають біль-менш стабільне п'ятешосте місця; Італія, Болгарія, Іспанія, Франція поступово стають менш відвідуваними туристами з Одеської області, та треба відмітити різке падіння попиту на купівлю туристичних путівок до Російської Федерації та Сполучних Штатів Америки.

Послугами туроператорів та турагентів Одеської області скористалися 3,0 тис. іноземних туристів із 28 країн світу. Найбільша кількість іноземних туристів прибула з Білорусі – 1,5 тис. (табл. 5).

Треба відзначити стрімке падіння попиту на тури до Одеської області з таких країн, як Російська Федерація (зменшення з 76,48% у 2013 р. до 8,06% у 2014 р.), США (у 2013 р. приїхали 190 туристів проти 27 туристів, що скористались послугами туроператорів та турагентів у 2014 р.), Велика Британія (у 2013 р. – 185 туристів проти дев'яти туристів у 2014 р.). Навпроти, спостерігається зростання кількості туристів з нижченаведених країн: Польща (у 2013 р. ніхто не приїхав, а у 2014 р. – 445 туристів), Грузія (у 2013 р. – сім туристів, у 2014 р. – 336), Литва (у 2013 р. – жоден турист, у 2014 р. – 138).

Висновки. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій структури туристичних потоків Одеської області:

- зниження туристичної активності відображує не лише стан внутрішнього ринкового середовища, але і низький імідж України, що залишається незмінним;
- спостерігається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним, що ускладнює сальдо туристичного балансу Одеської області;
- у структурі туристичних потоків більша питома вага припадає на мету поїздки «дозвілля та відпочинок», у той час як службовий, лікувальний, спортивний та спеціалізований туризм залишаються потенційними для розвитку за рахунок проведення певних заходів;
- спостерігається підвищення рівня Одеської області у структурі розподілу в Україні у цілому за видами туризму у відносному виразі за рахунок вибуття з туристичного ринку АР Крим, м. Севастополь, Донецької області;
- слід відзначити мотиваційний і географічний перерозподіл в'їзного та виїзного туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Туристична діяльність в Одеській області у 2014 році : [статистичний збірник]. – О. : Головне управління статистики в Одеській області, 2015. – 47 с.
2. Туристична діяльність в Одеській області у 2013 році : [статистичний збірник]. – О. : Головне управління статистики в Одеській області, 2014. – 48 с.
3. Галасюк С.С. Дослідження структури туристопотоку Одеського регіону / С.С. Галасюк // Туристична індустрія: сучасний стан та пріоритети розвитку : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. – Луганськ : ЛНУ, 2009. – С. 39–44.
4. Галасюк С.С. Проблеми розвитку туристичної діяльності в Одеському регіоні / С.С. Галасюк // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – Одеса : ОДЕУ, 2009. – Вип. 35. – С. 160–167.
5. Герасименко В.Г. Методика визначення кількісних показників регіонального ринку туристичних послуг / В.Г. Герасименко, В.Я. Павлоцький // Регіональна економіка. – 2011. – № 2. – С. 157–163.
6. Нездойминов С.Г. Туристический поток – фактор конкурентоспособ-ности региона / С.Г. Нездойминов // ARS ADMINISTRANDI. – Пермь : ПГИНУ, 2014. – № 3. – С. 78–83.
7. Туристична діяльність в Україні у 2012 році : [статистичний збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 270 с.
8. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : [статистичний збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 270 с.
9. Туристична діяльність в Україні у 2014 році : [статистичний збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 74 с.
10. Туристична діяльність в Одеській області у 2012 році : [статистичний збірник]. – О. : Головне управління статистики в Одеській області, 2013. – 50 с.
11. Роз'яснення щодо заповнення форми державного статистичного спостереження № 1-туризм (річна) «Звіт про туристичну діяльність» від 30.11.2012 р. № 18/1-12/33 // Державна служба статистики України. – Київ, 2012.
12. Туристическая Одесса. Календарь событий [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.odessatourism.org/do/calendar.

УДК 330.341

Гук О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Шкурат В.О.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF ENTERPRISE INNOVATION STRATEGY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено компоненти та функції стратегії інноваційного розвитку, що визначають необхідність розробки такої стратегії. Розглянуто основні етапи формування стратегії інноваційного розвитку. Проаналізовано, як має вплинути інноваційний тип розвитку на економічний розвиток держави.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, процес інноваційного розвитку, розвиток інноваційних підприємств, інновації на підприємстві.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы компоненты и функции стратегии инновационного развития, определяющие необходимость разработки такого вида стратегии. Рассмотрены основные этапы формирования стратегии инновационного развития. Проанализировано, как инновационный тип развития предприятия может повлиять на экономическое развитие государства.

Ключевые слова: стратегия инновационного развития, процесс инновационного развития, развитие инновационных предприятий, инновации на предприятии.

ANNOTATION

The components and functions of the innovation development strategyare investigated in the article that determine the need to develop innovative strategies of the enterprise. The main stages of the innovation development strategy. Established that the type of innovative company development has a positive impact on the economic development of the state.

Keywords: strategy of innovation development, processes of innovation development, development of innovative enterprises, innovations in enterprises.

Постановка проблеми. У сучасній діяльності кожного українського підприємства постає питання інноваційного розвитку. Результатом використання підприємствами саме такого типу розвитку є висока конкурентоздатність та фінансова стійкість. Проте за останні роки спостерігається негативна тенденція: призупинення та зменшення кількості інноваційних процесів. Різниця між реальним станом інноваційних процесів зумовлює необхідність розроблення методів та заходів удосконалення інноваційної діяльності в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукових праць з окресленої проблематики показав, що велика кількість вчених приділяє значну увагу питанням забезпечення інноваційного розвитку підприємства, серед яких можна виділити: А.Р. Ганієву, А.В. Гриньова, О.А. Князєву, О.М. Кудирко [4–6; 8]. Вагомий вклад у дослідження питань впровадження інноваційних проектів зробили такі науковці: О.О. Кравченко, Е.Ш. Шацька, Н.М. Щепкіна [7; 2; 9]. У своїх наукових працях вони досліджували питання інноваційного розвитку діяльності підприємств.

Незважаючи на значний науковий доробок, залишаються актуальними питання управління інноваційним розвитком підприємств.

Мета статті полягає у визначенні поняття «стратегія інноваційного розвитку підприємства» та окресленні проблем, що виникають в процесі діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання підприємством продуманої інноваційної стратегії дозволить ефективно управляти його інноваційним розвитком. Стратегія має включати в себе чітко окреслені цілі та задачі інноваційного розвитку. Інноваційна стратегія – це головна ціль, на яку спрямовуються всі зусилля працівників підприємства. Теоретико-методичні підходи до визначення сутності стратегії інноваційного розвитку підприємства відображено у таблиці 1 [2–4; 6–9].

При формуванні стратегії інноваційного розвитку підприємства визначають такі функції [5, с. 8]:

– реалізація потенціалу організації, забезпечення конкуренції та співпраці між ними у справі використання інноваційного потенціалу при виході з економічної кризи на шлях економічного зростання;

– забезпечення збалансованості та пропорційності між структурними ланками виробництва;

– дотримання стимулів підприємців, менеджерів, працівників та колективів у створенні нових продуктів, технологій, форм організації виробництва, маркетингового обслуговування;

– використання рівних умов для кожної організації та фірми.

Стратегія інноваційного розвитку підприємства – це проект, за допомогою якого визначаються та проводяться основні інноваційні ідеї та дії, необхідні для реалізації корпоративної стратегії, вони спрямовані на оновлення певних елементів виробництва, реалізації та спожи-

Таблиця 1

Дефініції поняття стратегії інноваційного розвитку підприємства

Джерело	Зміст
А.Р. Ганієва	Стратегія інноваційного розвитку підприємства визначена як спосіб досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства, як сукупність певних дій, спрямованих на ефективне використання наявного інноваційного потенціалу підприємства з метою створення та впровадження нових продуктів, технологій, заходів організаційно-управлінського характеру, що сприяють розвиткові підприємства і суспільства в цілому
А.В. Гриньов	Стратегію інноваційного розвитку слід розглядати як систему довгострокових концептуальних установок розподілу ресурсів при зміні зовнішніх і внутрішніх умов функціонування
О.А. Князєва	Стратегія інноваційного розвитку являє собою науково-обґрунтовану систему розвитку суб'єкта підприємницької діяльності, що, використовуючи наявний ресурсний потенціал, здатна забезпечити стабільний інноваційно-активний розвиток суб'єкта в конкурентному середовищі.
О.О. Кравченко	Стратегію інноваційного розвитку аграрних підприємств пропонується розглядати як систему планових і прогнозованих дій, спрямованих на використання повного інноваційно-технологічного циклу для досягнення певних цілей. Кожна обрана стратегія повинна пристосовуватися до умов, що змінюються
О.М. Кудирко	Стратегія інноваційного розвитку розглядається як розрахована на перспективу система дій суб'єкта економіки, що забезпечує реалізацію мети, завдань і пріоритетів моделі його інноваційного розвитку з урахуванням ендогенних і екзогенних факторів для досягнення ринкового успіху і набуття конкурентоспроможності
Е.Ш. Шацька	Стратегія інноваційного розвитку підприємства – розробка системи планових дій, спрямованих на досягнення цілей інноваційного розвитку підприємства шляхом створення сприятливого інноваційного середовища або вигідного пристосування до нього, що базується на акумулюванні, використанні та оптимізації ресурсів підприємства, результатом чого має стати підвищення якості продукції, конкурентоздатності підприємства, зниження витрат
Н.М. Щепкіна	Стратегія інноваційного розвитку підприємства – це планування та реалізація заходів щодо досягнення поставлених цілей, виражених у конкретних числових параметрах. Ці заходи спрямовані на посилення ринкових позицій підприємства шляхом виготовлення і реалізації інноваційних продуктів, впровадження нових технологій і процесів

вання продукції. Компоненти стратегії інноваційного розвитку підприємства відображено на рис. 1.

Рис. 1. Компоненти стратегії інноваційного розвитку підприємства [1, с. 120]

При формуванні стратегії інноваційного розвитку підприємства одним з перших і найважливіших питань постає дослідження заходів, які зможуть активізувати інноваційну активність компанії. Для того щоб реалізувати інноваційні заходи та програми, необхідно створити систему підприємства, яка б чітко відповідала потребам організації.

Інноваційна діяльність підприємства має ґрунтуватися на таких принципах: адаптивність, динамічність, інтеграція, надмірність, невизначеність. Під час реалізації стратегії інноваційного розвитку необхідно звернути увагу на те, що при переході на нову технологію або при освоєнні нового продукту, проходить етап адаптації. Певним чином цей процес відображається на економічних показниках підприємства, а в багатьох випадках цей процес впливає на них негативно. Для вирішення проблем, що виникли, необхідними є швидкі та ефективні заходи, які забезпечать ефективну взаємодію структурних підрозділів.

Наступним питанням для підприємства, яке займається інноваціями, постає вибір оптимальної стратегії. Класифікація стратегій для підприємства зображена на рис. 2.

Для підприємств, що утримують лідируючі позиції на ринку та нарощують його частку, характерною буде наступальна стратегія. Реалізувати такий вид стратегії можливо лише при наявності наукової та дослідної бази.

Підприємства, які прагнуть займати сталу

Рис. 2. Види стратегій підприємства

позицію на ринку та утримувати її, а також яких влаштовує стан на ринку, обирають оборонну стратегію. Підприємство має підтримувати, а також покращувати характеристики продукції, але здійснює їх без радикальних змін.

Імітаційну стратегію використовують підприємства, що вміло й успішно копіюють характеристики продукції лідерів ринку. Такі підприємства не прагнуть стати інноваційними лідерами.

Стратегія інноваційного розвитку представляє собою науково-обґрунтований проект розвитку компанії, під час якого використання ресурсів дозволяє забезпечити стабільний інноваційний розвиток підприємства в цілому.

Вибір стратегії інноваційного розвитку підприємства має враховувати: загальну стратегію підприємства; рівень ризику, який буде прийнятним для організації, та готовність ринку прийняти інноваційні зміни. Етапи формування стратегії інноваційного розвитку відображено на рис. 3.

Рис. 3. Етапи розроблення стратегії інноваційного розвитку підприємства

Перший етап включає визначення місії, тобто роль інноваційних зусиль організації, формулювання очікуваних результатів інноваційного розвитку підприємства. Місія конкретизує статус фірми та визначає напрями реалізації цілей. Формулювання місії включає в себе: задачі підприємства з розробки та виробництва інноваційних товарів, послуг і технологій; зовнішнє середовище, що визначає принципи роботи підприємства; культуру організації.

Другий етап охоплює аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища та оцінку інноваційної привабливості підприємства. Оцінюється вплив мікро- (середовище прямого впливу на підприємство, яке включає: постачальників, посередників, конкурентів, споживачів) та макрофакторів (включає політичні, демографічні, технічні, економічні фактори, які впливають на діяльність підприємства), а також сучасна позиція підприємства, та здійснюється аналіз стратегічних альтернатив.

На третьому етапі формуються стратегії та визначаються тактичні завдання. Потім розробляються альтернативні стратегії інноваційного розвитку підприємства, які порівнюють між собою та обирають оптимальну стратегію.

На останньому етапі здійснюються реалізація та постійний контроль виконання стратегії. Слід зауважити, що зображені на рис. 3 етапи формування стратегії інноваційного розвитку взаємодіють один між одним і лише в комплексі дають змогу визначити саму ту стратегію, яка буде сприяти інноваційному розвитку підприємства.

Висновки. Вибір стратегії підприємства багато в чому залежить від таких чинників: асортимент продукції, життєвий цикл товарів, рівень науково-технічного розвитку, інноваційний потенціал організації. Для того щоб реалізувати стратегію інноваційного розвитку підприємства, необхідно дотримуватись послідовності етапів її реалізації і не відокремлювати їх один від одного, оскільки лише єдність елементів системи сприяє формуванню ефективної стратегії. Розробка стратегії має закінчуватися визначенням висновків за кожним видом діяльності підприємства щодо ймовірних напрямів та контролінгу їх виконання, які підприємство може обирати в процесі реалізації стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галушка З.І., Комаринський І.Ф. Стратегічний менеджмент : [навч.-метод. посіб.] / З.І. Галушка, І.Ф. Комаринський. – Чернівці, 2006. – С. 148.
2. Ганієва А.Р. Формування інноваційної стратегії розвитку підприємств целюлозно-паперової промисловості : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.Р. Ганієва. – Київ, 2008. – 21 с.
3. Гриньов А.В. Стратегія інноваційного розвитку підприємства : автореф. дис. … д. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / А.В. Гриньов. – Донецьк, 2009. – 37 с.
4. Князєва О.А. Інноваційний розвиток підприємств поштового зв'язку: теорія, методологія, практика : автореф. дис. … д. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприєм-

ствами (за видами економічної діяльності)» / О.А. Князєва. – Одеса, 2010. – 31 с.
5. Корсікова Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах / Н.М. Корсікова // Економіка харчової промисловості. – 2009. – № 3. – 11 с.
6. Кравченко О.О. Інноваційний розвиток та структурні зміни в економіці : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О.О. Кравченко. – Київ, 2011. – 21 с.
7. Кудирко О.М. Формування економічної стратегії інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості : дис. … к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.М. Кудирко ; Національний ун-т харчових технологій. – К., 2009. – 253 с.
8. Шацька Е.Ш. Стратегія інноваційного розвитку підприємств виноградарства і плодівництва Автономної Республіки Крим : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 / Е.Ш. Шацька ; Сум. нац. аграр. ун-т. – Суми, 2010. – 20 с.
9. Щепкіна Н.М. Стратегія інноваційного розвитку підприємств металургійної промисловості : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Н.М. Щепкіна. – Маріуполь, 2010. – 22 с.

УДК 330.342+658

Ящишин І.Ю.
аспірант кафедри економіки підприємства
Буковинського державного фінансово-економічного університету

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPTUAL FOUNDATIONSOF ECONOMIC SECURITYOF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Питання економічної безпеки підприємства набувають актуальності як у науково-дослідницькому, так і в практичному аспекті. Аналізуючи різні роботи науковців, можна відстежити зміну підходів до визначення суті поняття «економічна безпека підприємства». У статті проведено аналіз існуючих наукових підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства», згруповано та систематизовано існуючі визначення в економіці за двома напрямами: на основі досягнення підприємством основних цілей його функціонування та на основі поняття захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Ключові слова: безпека, загрози, підприємство, економічна безпека підприємства, ефективність діяльності, цілі підприємства.

АННОТАЦИЯ

Вопросы экономической безопасности предприятия приобретают актуальность, как в научно-исследовательском, так и в практическом аспекте. Анализируя различные работы ученых, можно отследить изменение подходов к определению понятия «экономическая безопасность предприятия». В статье проведен анализ существующих научных подходов к определению сути понятия «экономическая безопасность предприятия», сгруппированы и систематизированы существующие определения в экономике по двум направлениям: на основе достижения предприятием основных целей его функционирования и на основе понятия защищенности предприятия от внутренних и внешних угроз.

Ключевые слова: безопасность, угрозы, экономическая безопасность предприятия, цели предприятия, эффективность деятельности.

ANNOTATION

Issues associated with economic security of an enterprise tend to gain in relevance both in terms of science and research and practical application. By analyzing various scientific works, it is possible to detect a shift in the approaches to defining the essence of the term «economic security of an enterprise». The article analyzes the existing scientific approaches to defining the term «economic security of an enterprise», systematizes and classifies the existing economic definitions into two groups: those based on the enterprise's fulfillment of its basic operational goals and those based on the concept of protect ability of the enterprise against internal and external threats.

Keywords: security, threats, enterprise, economic security of an enterprise, efficiently of activity, goals of enterprise.

Постановка проблеми. Дослідженню окремих аспектів забезпечення економічної безпеки підприємства присвячено велику кількість праць науковців. Високо оцінюючи їх вклад у вирішення теоретичних і практичних аспектів щодо забезпечення економічної безпеки, необхідно вказати на необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічної бази з даної тематики. Необхідно відзначити, що на сьогодні існує цілий ряд невирішених проблем у цій сфері, зокрема, й дотепер немає єдності щодо трактування і змістового наповнення категорії «економічна безпека» на різних рівнях ієрархії управління, визначення її структурних та функціональних компонент. Це вказує на необхідність розробки та реалізації відповідних механізмів управління процесом зміцнення економічної безпеки окремих суб'єктів підприємницької діяльності, зокрема на рівні промислових підприємств, в рамках розробки ефективної системи забезпечення безпеки національної економіки в умовах її сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності та природи економічної безпеки розпочалося в останні тридцять років минулого століття, коли підприємства зіткнулися з необхідністю урахування ризиків. Економічну безпеку в іноземній літературі називають ecosecent (economic security of enterprise). Слід відзначити, що стосовно визначення самого змісту поняття «економічна безпека підприємства» на сучасному етапі існує велика кількість думок. Серед провідних авторів, що займаються проблемами економічної безпеки підприємства, слід виділити: В. Бєлокурова, М. Бендікова, І. Бланка, Т. Васильціва, С. Владимирова, Л. Гончаренка, К. Горячеву, О. Груніна, С. Груніна, В. Гусєва, С. Дубецьку, В. Дьоміна, Г. Жосана, С. Ільяшенка, І. Керницького, К. Коваленка, Г. Козаченка, Л. Корчевську, Т. Кузенка, Б. Кузіна, В. Левченка, Н. Лоханову, О. Ляшенка, С. Меламедова, С. Михайлюка, В. Нагорного, О. Новікову, Є. Олєйнікова, В. Ортинського, Р. Покотиленка, С. Покропивного, В. Пономарьова, П. Пригунова, О. Радзіну, О. Рудницьку, В. Сєнчагова, Т. Соколенка, О. Сосніна, П. Фісуненка, І. Чумарина, І. Шевченка, Л. Шемаєву, С. Шкарлета, В. Шликова, В. Ярочкіна, Н. Яценко та ін.

Виділення раніше невирішених частин загальної проблеми. В економічній літературі немає єдиного визначення поняття «економічна безпека підприємства». Підходи до цього питання різних авторів розходяться і не дозволяють однозначно визначитись з ключовими моментами, що впливають на формування економічної безпеки підприємства.

Мета статті полягає в аналізі визначення поняття економічної безпеки підприємства, яке дається різними авторами, та визначенні сутності цього поняття на сучасному етапі розвитку суспільства, його значущості для підприємств та національної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом для дослідження процесів функціонування підприємств науковцями дедалі частіше використовується термін «економічна безпека». В управлінні підприємством також наголошується на забезпеченні її як пріоритетного напряму менеджменту.

Основним змістом безпечного функціонування підприємства є формування засад системи управління підприємством, спрямованої на створення умов для стабільного функціонування та на систематичне задоволення потреби підприємства у безпеці на всіх стадіях його життєвого циклу. Як і будь-яка інша концепція управління, концепція безпечного функціонування оперує власним понятійним апаратом, до складу якого входять «загроза», «криза», «потенціал економічної безпеки», «механізм підвищення рівня економічної безпеки», «ризик» та ін.

В процесі дослідження було виявлено, що сутність поняття «економічна безпека» трактується науковцями неоднозначно. У ряді джерел можна виділити три основні підходи щодо розуміння сутності даного поняття.

При розгляді сутності поняття економічної безпеки до першого напрямку систематизації визначень віднесемо визначення таких науковців: Т. Кузенко [18], Н. Гічової [10], Є. Олейникова [20], О. Груніна [11], В. Воробйова [7], Н. Подлужної [21], В. Мунтіян [19], Р. Дацків [12] та ін. (табл. 1).Основою другого напрямку вивчення існуючих підходів щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства є поняття захищеності підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Для будь-якого суб'єкта господарювання з визначеними параметрами конкурентоспроможності, ефективності, стабільності функціонування, прогресивності розвитку та іншими, що відповідають його цілям незалежно від розміру і сфери діяльності, завжди існує загроза негативного впливу, нанесення шкоди із зовні або зсередини підприємства. Якщо підприємство не реагує вчасно на загрози, то їх кількість може підвищуватися і наслідком бездіяльності може бути відсутність досягнення цілей, погіршення результативних показників.

Аналізуючи роботи науковців, можна стверджувати, що в економічній літературі використовуються різноманітні підходи до визначення суті економічної безпеки підприємства, і кожне з них характеризує певні її аспекти.

Так, особливостями підходів до тлумачення економічної безпеки підприємства, що віднесені до першого напрямку, є відповідність економічним поняттям досягнення конкретних цілей підприємства. Автори вважають ефективне використання ресурсів підприємства умовою його функціонування, що забезпечує якнайшвидше наближення підприємства до конкретних цілей. Безперечно, економічна безпека підприємства залежить від ефективного використання ресурсів, але, на нашу думку, потрібно спиратися на загальне поняття ефективності [15]. Чинниками, що сприяють ефективності, є не тільки заходи щодо ефективного використання ресурсів, а й заходи щодо підвищення результату діяльності підприємства взагалі. Також у визначених дослідженнях немає чіткого пояснення, які саме ресурси характеризують рівень економічної безпеки, не розглядаються корпоративні ресурси, що забезпечують економічну безпеку, не завжди прибічники цього підходу вживають поняття загрози економічній безпеці. Ефективне використання ресурсів взагалі не відбиває сутності економічної безпеки, а є лише засобом її досягнення.

Деякі науковці вважають, що економічна безпека підприємства є основою забезпечення стабільності функціонування підприємства, стійкості і прогресивності розвитку, а це визначальні риси функціонування економіки підприємства [12; 164 21]. Стійкість підприємства – це стан, при якому забезпечується високий результат його функціонування за рахунок швидкого реагування на вплив зовнішнього і внутрішнього середовища. А якщо підприємство не розвивається, то воно втрачає можливість пристосування до мінливого середовища, в якому знаходиться, і піддається впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. Ці підходи значно відрізняються за своєю суттю від інших, вони надають визначення у більш ширшому розумінні. В. Бєлокуров [2], прихильник конкурентного підходу до визначення сутності економічної безпеки підприємства, пропонує вважати наявність конкурентних переваг як економічну безпеку, але сама наявність, без застосування конкурентних переваг в діяльності підприємства, не може гарантувати економічну безпеку.

Щодо особливостей підходів до тлумачення економічної безпеки підприємства, які віднесені до другого напрямку, то вони згруповані на основі об'єктів впливу на економічну безпеку, а саме: зовнішніх та внутрішніх загроз. Науковцями не завжди використовується визначення «загроза» для характеристики впливу на систему безпеки – його замінюють «негативний вплив», «небажані зміни», «мінливе середовище» (останнє, на наш погляд, – більш коректне визначення). Деякі науковці вважають вплив внутрішніх загроз незначним, оскільки підприємство має регулювати внутрішні негаразди самостійно, а вплив із зовні допускають різний [5; 17].

Дослідимо підходи до економічної безпеки підприємств енергетичної галузі, для якої здатність протидіяти загрозам може розглядатися і у контексті впливу на економічну безпеку соціально-економічних систем вищого рівня [10]. Енергогенеруючі підприємства становлять основу енергозабезпечення регіонів та країни у цілому, тому їх економічна безпека має особливе значення в економічній безпеці інших підприємств та країни у цілому. Енергогенеруючі підприємства забезпечують енергетичну безпеку інших суб'єктів господарювання, населення, країни у

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства

	Визначення поняття «економічна безпека підприємства»	Автори
Досягнення підприємством основних цілей функціонування		
Ефективність використання ресурсів	Найбільш ефективне використання корпоративних ресурсів підприємства, необхідних для виконання цілей бізнесу, яке досягається шляхом запобігання загрозам підприємства і досягнення функціональних цілей економічної безпеки підприємства	Т. Кузенко
	Стан підприємства, що досягається найбільш ефективним використанням ресурсів, які знаходяться в розпорядженні підприємства, в умовах макроекономічних та інших зовнішньогосподарських умовах, які визначають наявність, склад та інтенсивність використання цих ресурсів	Н. Гічова
	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому	Є. Олейников
	Такий стан суб'єкта господарювання, в якому він за найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення або захисту від існуючих небезпек та загроз або непередбачених обставин і в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарчого ризику	О. Грунин
	Стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, які дозволяють відвернути внутрішні і зовнішні загрози та забезпечити його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії	І. Волкова
Стабільність функціонування	Сталість соціально-економічної системи, спроможність її до саморозвитку і взаємодії в умовах глобалізації господарського життя	В. Воробйов
	Це характеристика системи, що самоорганізовується та саморозвивається, стан, за якого економічні параметри дозволяють зберегти основні її властивості: рівновагу і стійкість за мінімізації загроз	Н. Подлужна
	Такий стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, при якому забезпечується стабільність його функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток	В. Мунтіян
Стійкість і прогресивність розвитку	Такий стан економічного розвитку суб'єктів господарювання (особи, держави, організації), який забезпечує йому гармонійний розвиток та ефективне використання шансів і усунення загроз оточуючого середовища	Р. Дацків
	Здатність підприємства до ефективного функціонування (тепер) і успішного розвитку (в майбутньому) при найефективнішому використанні ресурсів, що перебувають у розпорядженні підприємства, а також відповідності напряму розвитку суб'єкта господарювання основним тенденціям зовнішнього середовища	С. Довбня, Н. Гічова
	Це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору його стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх та зовнішніх загроз, дій непередбачуваних та складно прогнозованих факторів	С. Дубецька
Конкурентоспроможність	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням	В. Бєлокуров
Стан захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз		
Це захищеність діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усувати різноваріантні загрози або пристосовуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності		Д. Ковальов, Т. Сухорукова
Це стан суб'єкта, за якого ймовірність небажаної зміни суб'єкта, майна, яке належить йому і зачіпає його зовнішнє середовище, невелика (менша від певної межі)		Г. Клейнер, В. Тамбовцев, Р. Качалов
Це захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого і кадрового потенціалу від прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища, та здатність підприємства до відтворення		М. Бендиков
Це стан захищеності життєво важливих економічних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх джерел небезпеки		А. Колосова

Джерело: систематизовано автором

цілому і через неї – економічну безпеку зазначених суб'єктів (рис. 1). Як бачимо, високий рівень економічної безпеки підприємств даної галузі зумовлює їх безперебійну роботу, постачання у необхідних об'ємах теплової та електричної енергії населенню та підприємствам інших галузей, забезпечуючи їхню енергетичну безпеку.

Н. Караєва, досліджуючи специфіку ризику в енергетичній галузі, пов'язує його з імовірністю виникнення загроз в умовах невизначеності та суперечності інтересів різних груп суб'єктів і відображає міру їх втрат від порушення надійного режиму електропостачання. Згідно даного підходу, економічна безпека пов'язується з низьким ризиком, але вона передбачає не тільки низьку імовірність виникнення загроз в межах підприємства, але й таке його функціонування, яке б сприяло зменшенню імовірності виникнення загроз у системі вищого рівня, зокрема, у системі енергопостачання регіону та країни.

Другий підхід – конкурентний, у межах якого економічна безпека розглядається у контексті забезпечення підприємством конкурентних переваг та можливості успішного його функціонування на ринку [11; 18; 20]. За такого підходу поняття «економічна безпека» розглядається як здатність підприємства успішно конкурувати на ринку, що передбачає здатність протистояти загрозам та забезпечувати розвиток. Науковці справедливо вказують, що у сучасних умовах головним критерієм економічної безпеки стає конкурентоспроможність, тому що якщо підприємство не може протистояти конкурентам, воно буде поступово втрачати ринок, отримувати все менше ресурсів для свого функціонування та розвитку, що ставить під загрозу саме існування підприємства. Підхід до економічної безпеки як до забезпечення високої конкурентоспроможності передбачає здатність підприємства ефективно протидіяти загрозам, однак такий підхід до даної категорії в умовах стабільності та врегульованості ринку має обмежене застосування.

Третій підхід, за яким економічна безпека визначається як стан підприємства, яке має можливості не лише протидіяти загрозам, але й забезпечувати досягнення певних цілей щодо розвитку при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів [6]. Даний підхід можна назвати ресурсно-цільовим, оскільки він акцентує увагу не на можливості підприємства протидіяти загрозам (хоча така можливість теж вважається необхідною), але при цьому ще й розвиватись, причому здійснювати це за рахунок найбільш ефективного використання ресурсів.

У рамках даного підходу науковці визначають економічну безпеку підприємства як такий стан суб'єкта господарювання, при якому він при найбільш ефективному використанні корпоративних ресурсів досягає запобігання, послаблення чи захисту від існуючих небезпек та загроз чи інших непередбачуваних обставин та в основному забезпечує досягнення цілей бізнесу в умовах конкуренції та господарського ризику [7]. У даному визначенні присутні два важливих аспекти – критерій забезпечення безпеки та досягнення цілей бізнесу, а також конкретизовано два зовнішні фактори, які зумовлюють виникнення загроз – конкуренцію та ризик. Щоправда, конкуренція та ризик – це фактори, які впливають на діяльність практично всіх підприємств, тому наголошувати на їх дії у визначенні економічної безпеки недоцільно, тому що важко уявити діяльність підприємства в сучасному ринковому середовищі без конкуренції та ризику.

Із позиції управління підприємством більш продуктивним є підхід до визначення економічної безпеки не як до стану, в якому перебуває підприємство, а як до характеристики даного стану, причому ця характеристика має відносний характер. Справедливим буде вважати, що жодне підприємство не може бути абсолютно повністю захищене від усіх можливих загроз, або зможе повністю досягти всіх поставлених цілей за будь-яких несприятливих умов.

За відносністю безпеки можна пов'язати поділ економічної безпеки на види відносно певного часового інтервалу, який здійснюють науковці: поточну безпеку (тобто відсутність явних симптомів банкрутства, економічна стійкість і можливість розвитку), тактичну безпеку (відсутність кризи рентабельності) та стратегічну безпеку (здатність підприємства до подальшого розвитку та успішного функціонування протягом тривалого часу). Поточна безпека полягає у відсутності симптомів кризи ліквідності (фінансової кризи).

Науковцями доведено, що доцільно не розділяти рівні безпеки на поточний, тактичний та стратегічний, а розрізняти тільки поточну економічну безпеку та потенціал економічної безпеки.

Поточна економічна безпека за такого підходу – здатність підприємства забезпечувати своє функціонування у поточному періоді. Якщо вона на високому рівні, то підприємство може повністю забезпечувати своє поточне функціонування. В іншому разі в

Рис. 1. Роль економічної безпеки енергогенеруючих підприємств в економічній безпеці інших суб'єктів та країни у цілому

Джерело: систематизовано автором

поточному функціонуванні виникають збої, які можуть призвести до згортання діяльності. Відповідно, потенціал економічної безпеки – це рівень можливостей підприємства забезпечувати розвиток у майбутніх періодах у певному діапазоні загроз. Чим ширший діапазон загроз, за якого підприємство може забезпечувати свій розвиток, тим вищий потенціал економічної безпеки.

Висновки. Проведений аналіз підходів науковців щодо визначення сутності поняття економічної безпеки підприємства дозволив зробити висновок, що це поняття складне і багатоваріантне. У статті згруповано та систематизовано існуючі визначення в економіці з позиції досягнення підприємством основних цілей функціонування, а саме: ефективності використання ресурсів, стабільності функціонування, стійкості і прогресивності розвитку; конкурентоспроможності та стану захищеності від внутрішніх і зовнішніх загроз. Відсутність на сьогодні єдиної думки дослідників зумовлює подальше дослідження цієї економічної категорії. На основі результатів дослідження запропоновано уточнене визначення економічної безпеки підприємства з урахуванням основних функціональних цілей підприємства та мінливості внутрішнього і зовнішнього середовища.

Напрямами подальших досліджень в цій області є аналіз проблем сучасного стану економічної безпеки підприємств, дослідження загроз підприємства, складових економічної безпеки, показників та індикаторів стану економічної безпеки, розроблення інформаційно-аналітичного забезпечення системи економічної безпеки.

Здійснене узагальнення поняття «економічна безпека підприємства» дозволяє констатувати, що найбільш адекватно воно розкривається як комплексна відносна характеристика стану підприємства, яка відображає рівень можливостей підприємства розвиватися як у поточному періоді, так і в майбутньому. Така здатність «накопичується» за рахунок дії «механізму підвищення економічної безпеки підприємства» та визначається параметрами зовнішнього середовища. Механізм підвищення економічної безпеки підприємства найбільш доцільно визначити як цілісну систему заходів з боку суб'єктів управління та причинно-наслідкових зв'язків, зумовлених об'єктивними економічними законами та нормативно-правовим полем між рішеннями суб'єктів управління та поточними і майбутніми рівнями економічної безпеки підприємства. Ефективне функціонування цього механізму зумовлює підвищення її рівня, тоді як зниження її рівня вказує на неефективність механізму підвищення економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Байцим В.Ф. Підприємницька модель антикризового управління підприємством : дис. … к. е. н. : спец. 08.06.02 / В. Ф. Байцим. – Харків : Харків. держ. екон. ун-т, 2001. – 238 с.
2. Белокуров В. В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия / В.В. Белокуров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.safetyfactor.ru.
3. Бендиков М. Экономическая безопасность наукоемких производств / М. Бендиков // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 9.
4. Васильців Т. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Т. Васильців. – Львів : Арал, 2008. – 384 с.
5. Віннічук Ю. Домінування Ріната Ахметова: енергетика / Ю. Віннічук // Економічна правда. – 24.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2012/01/24/313809/view_print/.
6. Волкова И. О. Экономика предприятия : учебник / И.О. Волкова ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 620 с.
7. Воробьев В.М. Проблемы экономической безопасности в странах рыночной трансформации / В.М. Воробьев // Вісник Харківського державного університету. Економічна серія. – 1999. – № 34–36. – С. 162–166.
8. Габети А.В. Теоретические основы обеспечения экономической безопасности малых и средних предприятий / А.В. Габети // Известия Санкт-Петербург. ун-та экономики и финансов. – 2010. – № 5. – С. 100–103.
9. Гапоненко В.Ф. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы / [В.Ф. Гапоненко, А.Л. Беспалько, А.С. Власков]. – М. : Ось-89, 2007. – 208 с.
10. Гічова Н.Ю. Діагностика та підвищення економічної безпеки підприємства : дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 / Н.Ю. Гічова. – Дніпропетровськ, 2010. – 190 с.
11. Грунин О.А. Экономическая безопасность организаций : [учеб. пособ.] / О.А. Грунин, С.О. Грунин. – СПб., 2002. – 256 с.
12. Дацків Р.М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р.М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7(37). – С. 143–153.
13. Довбня С.Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С.Б. Довбня, Н.Ю. Гичова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 24–29.
14. Камишникова Е.В. Методи оцінювання економічної безпеки промислових підприємств : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 / Е.В. Камишникова ; Приазов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2010. – 20 с.
15. Клейнер Г.Б. Предприятие в нестабильной среде: риски, стратегия, безопасность / [Г.Б. Клейнер, В.Л. Тамбовцев, Р.М. Качалов]. – М. : Экономика, 1997. – 288 с.
16. Ковальов Д. Економічна безпека підприємства / Д. Ковальов, Т. Сухорукова // Економіка України. – 1998. – № 10. – С. 48–52.
17. Колосов А.В. Экономическая безопасность хозяйственных систем / А.В. Колосов. – М. : РАГС, 2001. – 512 с.
18. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств в умовах ринкової економіки : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка підприємства і організація виробництва» / Т.Б. Кузенко. – К., 2004. – 18 с.
19. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : Квіц, 1999. – 464 с.
20. Олейников Е.А. Основы экономической безопасности (государство, регион, предприятие, личность) / Е.А. Олейников. – М. : Интел-Синтез, 1997. – 288 с.
21. Подлужна Н.О. Організація управління економічною безпекою підприємства : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.06.01 / Н.О. Подлужна ; НАНУ ; Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2003. – 20 с.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 343.37

Августин Р.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАПОБІГАННЯ ТІНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

IDENTIFICATION OF THE STRUCTURE AND FORMATION OF THE STATE POLICY TO PREVENT SHADOWING OF THE REGIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті виділено низку конкретних негативних наслідків впливу тіньової економіки на розвиток усіх сторін суспільного життя держави. Визначено, що залежно від виду економічної діяльності окреслюється і структура тіньової економіки регіонів. Економіко-математичними методами виявлено взаємозв'язок між показниками рівня тінізації та ВРП на одну особу в регіонах України. Проведено розрахунок індексу тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності індикативним методом за 2009–2013 рр. Складено карту тіньового сектора економіки регіонів України відповідно до ризику активізації суб'єктів господарювання та суми сформованого ризикового кредиту. Комплексно охарактеризовано систему запобігання та протидії тінізації економіки Міністерства доходів і зборів України до 2015 р.

Ключові слова: тінізація, детінізація, економіка, регіон, держава, політика.

АННОТАЦИЯ

В статье выделен ряд конкретных негативных последствий влияния теневой экономики на развитие всех сторон общественной жизни государства. Определено, что в зависимости от вида экономической деятельности определяется и структура теневой экономики регионов. Экономико-математическими методами выявлена взаимосвязь между показателями уровня тенизации и ВРП на душу населения в регионах Украины. Проведен расчет индекса тенизации экономики регионов Украины по уровню экономической преступности индикативным методом за 2009–2013 гг. Составлена карта теневого сектора экономики регионов Украины в соответствии с риском активизации субъектов хозяйствования и суммой сформированного рискового кредита. Комплексно охарактеризована система предотвращения и противодействия тенизации экономики Министерства доходов и сборов Украины до 2015 г.

Ключевые слова: тенизация, детенизация, экономика, регион, государство, политика.

ANNOTATION

Highlighted a number of specific negative consequences of influence of shadow economy on the development of all aspects of public life. Determined that depending on the type of economic activity is determined and the structure of the shadow economy in the regions. Identified economic and mathematical methods the relationship between indicators of the level of shadow and GRP per capita in regions of Ukraine. The calculation of the index of shadow economy of Ukrainian regions by the level of economic crime indicative method for 2009-2013 a map of shadow sector of economy of regions of Ukraine according to the risk of activation of the entities formed and the amount of risk of the loan. Characterized by a comprehensive system of prevention and counteraction of shadow economy of the Ministry of revenue and duties of Ukraine up to 2015.

Keywords: shadowing, unshadowing, economy, region, state, politics.

Постановка проблеми. Очевидно, що виникнення і функціонування тіньової економіки в Україні, як і в інших державах, обумовлене низкою політичних, економічних і соціальних причин, які витікають з неналежного методологічного, законодавчого та нормативного забезпечення економічної трансформації суспільства, що створило сприятливі умови для отримання окремими групами населення надприбутків, завдання значних економічних збитків державі, призвело до послаблення державних функцій контролю та регулювання у багатьох галузях фінансово-господарської діяльності.

Якщо розглянути цю проблему ширше, то можна виділити низку конкретних негативних наслідків впливу тіньової економіки на розвиток усіх сторін суспільного життя держави, зокрема: непрозорий і несправедливий розподіл національного доходу; криміналізація суспільства, правовий нігілізм та недовіра до органів державної влади; дискримінація суб'єктів господарської діяльності; зниження інвестиційної активності; скорочення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів; нелегальний експорт капіталів і зменшення обсягів інвестицій в економіку, залежність від закордонних позик; втрата промислового й інтелектуального потенціалу нації; відтік інтелектуального капіталу за кордон та ін. Таким чином, актуально провести ідентифікацію структури та формування державної політики запобігання тінізації регіональної економіки, що дозволить виявити причини виникнення і функціонування тіньової економіки в Україні та дійти висновку про раціональність реалізації окремих заходів їх запобіганню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження процесів державної політики детінізації економічних відносин знайшли достатньо широке висвітлення у працях З. Варналія, Т. Васильціва, В. Дубровського, Я. Жаліла, О. Іванова, І. Олієвської, А. Мокія, Т. Тищук, М. Флейчук, Ю. Харазішвілі та ін. Проте для розробки та реалізації стратегічних програм детінізації економічних відносин необхідно дослідити причини низької ефективності державної політики регулювання, враховуючи особливості розвитку регіональної економіки країни.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Твердження науковців, що в умовах України тіньова економіка є потужним і майже не єдино можливим двигуном розвитку регіонів, потребує пояснень та доведень про хибність таких припущень. Необхідно виявити чинники, які ускладнюють процеси відтворення легального ВРП, знижують ефективність виробничого, фінансово-кредитного та соціального забезпечення розвитку продуктивних сил на регіональному рівні. Зокрема, вважаємо за доцільне провести розрахунок індексу тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності. Важливо визначити комплексні характеристики запобігання та протидії тінізації економіки Міністерства доходів і зборів України.

Мета статті полягає в обґрунтуванні системно-структурних зрушень та інституційних характеристик формування державної політики запобігання тінізації регіональної економіки. Досягнення поставленої мети обумовило постановку таких завдань: виявити економіко-математичними методами взаємозв'язок між показником рівня тінізації та ВРП на одну особу в регіонах України; провести оцінку тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності; побудувати комплексну систему запобігання та протидії тінізації економіки згідно прогнозних очікувань Міністерства доходів і зборів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зрозуміло, що залежно від виду економічної діяльності окреслюється і структура тіньової економіки регіонів. Такі її типи, як кримінальна діяльність, економічна злочинність, корупція, властиві для «анклавів» української економіки, де спостерігається відносно активна економічна діяльність навіть у період економічної кризи. У регіонах-аутсайдерах (Тернопільська, Хмельницька, Херсонська області) показники тіньової активності порівняно нижчі та знаходяться в межах «природного рівня» тіньового сектора (13–15%), що знову ж пояснюється тотожністю темпів поширення тіньової діяльності. При цьому наголосимо, що наші дослідження показують відсутність зв'язку між тінізацією економіки регіону та рівнем ВРП на одну особу. Як підтвердження наведемо дослідження інструментарієм Scatterplot (програмний пакет Statistica 7.0) для дослідження взаємозв'язку між вказаними показниками в Україні на початок 2014 р. (рис. 1).

Аналогічне підтверджується й результатами нелінійного моделювання за допомогою програмного забезпечення Curvexpert 7.0, на основі яких можемо підтвердити висновок про відсутність такого зв'язку. Про це насамперед вказують коефіцієнт кореляції, який становить всього 0,48, та інші показники статистичної значущості (рис. 2).

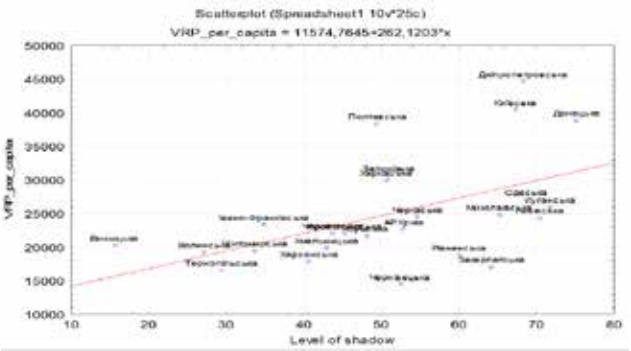


Рис. 1. Взаємозв'язок між показником рівня тінізації та ВРП на одну особу в регіонах України на початок 2014 р. (інструментарій Scatterplot)
Джерело: розраховано на основі [4]

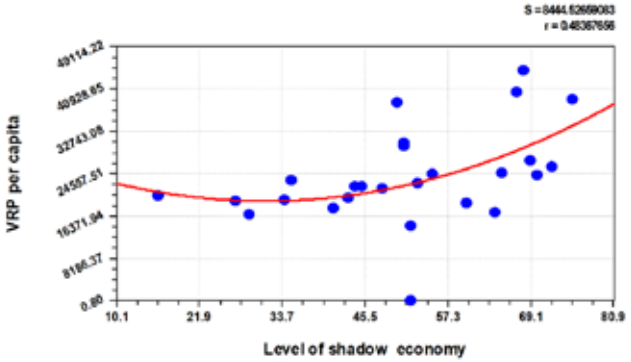


Рис. 2. Взаємозв'язок між показником рівня тінізації та ВРП на одну особу в регіонах України на початок 2014 р. (інструментарій Curvexpert)
Джерело: розраховано на основі [4]

Тобто у нашій роботі ми заперечуємо думку окремих фахівців, які стверджують, що в умовах України тіньова економіка є потужним і майже не єдино можливим двигуном розвитку регіонів.

На основі оцінки рівня економічної злочинності виявимо чинники тінізації економіки регіону за ситуаційним підходом. Це дозволить визначити характеристики неправомірного розвитку економіки на стадії виробництва, розподілу, обміну й споживання нелегального ВРП. Так, у 2011 р. за рівнем економічної злочинності рівень тінізації економіки характеризувався помітною асиметрією в розрізі різних регіонів та формуванням блукаючого атрактора II типу: найвищий рівень на відміну від ситуації 2013–2014 рр. був характерний для Тернопільської (87,9%), Чернівецької (86,7%) областей, що було вищим мінімального значення у два рази.

Таблиця 1

Розрахунок індексу тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності індикативним методом за 2009–2013 рр.

Регіони/роки	Частка економічних злочинів в структурі загальної кількості зареєстрованих злочинів, %					Індекс тінізації економіки за рівнем економічної злочинності в регіоні					Відхилення, «+», «–»			
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013	2010/2009	2010/2011	2011/2012	2012/2013
АР Крим	7,51	7,29	6,3	4,28	4,41	33,39	31,45	20,66	1,19	14,08	-1,94	-10,78	-19,47	12,89
Вінницька	12,0	14,55	13,6	9,93	7,2	58,33	65,63	63,09	57,41	47,38	7,3	-2,54	-5,68	-10,03
Волинська	11,34	8,64	7,18	7,88	8,32	55,9	42,16	30,34	46,32	54,44	-13,74	-11,82	15,97	8,12
Дніпропетровська	14,28	11,32	9,24	6,89	6,05	64,99	55,81	45,9	38,56	37,32	-9,18	-9,91	-7,34	-1,24
Донецька	6,68	5,55	5,58	4,23	4,55	25,2	9,86	10,4	0,11	16,77	-15,34	0,54	-10,29	16,66
Житомирська	11,8	13,23	10,4	10,15	9,29	57,61	62,21	51,98	58,35	59,19	4,6	-10,23	6,36	0,84
Закарпатська	16,22	15,53	11,6	11,75	10,36	69,18	67,79	56,85	64	63,4	-1,38	-10,94	7,15	-0,59
Запорізька	7,37	7,48	6,71	5,68	5,21	32,18	33,11	25,43	25,52	27,31	0,93	-7,68	0,09	1,78
Івано-Франківська	14,1	12,43	13	13,23	12,76	64,54	59,76	61,65	68,02	70,29	-4,78	1,89	6,37	2,27
Київська	7,51	8,26	6,79	4,87	5,8	33,42	39,44	26,36	13,22	34,67	6,02	-13,09	-13,13	21,44
Кіровоградська	11,61	7,09	4,88	4,53	3,79	56,92	29,46	5,21	6,72	6,31	-27,46	-29,46	6,72	-6,72
Луганська	12,09	12,81	11,8	10,15	9,61	58,66	60,96	57,7	58,34	60,55	2,3	-3,26	0,64	2,22
Львівська	15,43	15,76	14,2	9,56	10,42	67,6	68,28	64,79	55,77	63,62	0,68	-3,49	-9,02	7,86
Миколаївська	13,15	15,36	8,71	8,93	7,86	61,98	67,45	42,59	52,63	51,79	5,48	-24,86	10,04	-0,84
Одеська	15,5	14,65	14,2	9,65	8,76	67,75	65,88	64,82	56,18	56,71	-1,87	-1,06	-8,64	0,54
Полтавська	10,5	8	5,27	4,85	5,77	52,37	37,48	5,15	12,83	34,37	-14,9	-32,32	7,68	21,54
Рівненська	9,59	9,88	8,42	8,87	9,32	47,86	49,4	40,59	52,3	59,36	1,54	-8,81	11,71	7,05
Сумська	9,89	9,92	6,8	6,31	5,14	49,45	49,61	26,49	32,98	26,3	0,16	-23,12	6,49	-6,69
Тернопільська	16,01	16,1	14,4	14,37	16,55	68,77	68,95	65,3	70,56	77,1	0,18	-3,65	5,25	6,54
Харківська	9,44	8,5	7,34	5,62	3,96	47,03	41,16	31,89	24,77	4,19	-5,86	-9,28	-7,11	-20,59
Херсонська	10,23	10,29	8,4	7,06	6,98	51,13	51,39	40,47	40,08	45,72	0,27	-10,92	-0,39	5,64
Хмельницька	9,14	9,88	7,06	7,37	6,52	45,28	49,41	29,14	42,59	41,86	4,13	-20,27	13,45	-0,73
Черкаська	10,59	10,04	8,1	8,22	6,53	52,79	50,19	38,3	48,57	41,95	-2,6	-11,89	10,26	-6,62
Чернігівська	13,54	10,19	6,98	8,17	10,17	63,06	50,94	28,38	48,2	62,74	-12,13	-22,55	19,81	14,54
Чернівецька	13,97	13,76	10,3	11,15	15,07	64,21	63,65	51,52	62,07	74,86	-0,55	-12,14	10,56	12,79
м. Київ	8,32	8,29	6,47	5,12	5,28	39,93	39,71	22,67	17,43	28,22	-0,22	-17,04	-5,24	10,79
м. Севастополь	8,13	6,9	6,98	5,87	5,2	38,5	27,52	28,38	27,88	27,14	-10,98	0,85	-0,5	-0,74
Всього	11,01	10,4	8,67	7,1	6,76	54,58	51,91	42,3	40,4	43,96	-2,67	-9,6	-1,91	3,56

Джерело: складено на основі [6]

Внаслідок зростання кількості випадків корупції, ухилення від сплати податків, хабарництва, зловживання службовим становищем, перевищення влади або службових повноважень ускладнюються процеси відтворення легального ВРП, знижується ефективність виробничого, фінансово-кредитного та соціального забезпечення розвитку продуктивних сил (табл. 1) [6].

Загалом, якщо повернутися до показників економічної злочинності в регіонах України, зазначимо, що починаючи з 2009 р. по теперішній час простежується тенденція до зниження виявлених фактів злочинів економічного спрямування: у 2009 р. виявлені злочини цього типу склали 42,8 тис. од., у 2010 р. – 38,6 тис., 2011 р. – 36,6 тис., у 2012 р. – 34,6 тис., у 2013 р. – 34,0 тис., що на 1,3% менше порівняно з показником 2011 р. і на 20,4% менше, ніж у 2009 р. Проте причини такої, на перший погляд, позитивної тенденції, висловлено нами вище.

Розрахунок частки економічних злочинів у структурі загальної кількості всіх зареєстрованих злочинів по регіонах України засвідчує значну міжрегіональну диференціацію протягом 2009–2013 рр.: різниця у 5,0 рази в 2009 р. – від 6,7% у Донецькій області до 35,2% у Львівській області та 4,9 рази у 2013 р.: від 3,8% у Кіровоградській області до 16,6% у Тернопільській області.

Аналізуючи рівень тінізації економіки регіонів України за рівнем економічної злочинності, відзначимо, що у 2013 р. найвищий рівень тінізації економіки спостерігався у Львівській області – 81,5%, Чернівецькій – 74,9% та Тернопільській – 77,1%, а найменший рівень – у Кіровоградській області, яка має, відповідно, найменше значення питомої ваги економічних злочинів в структурі загальної кількості зареєстрованих злочинів регіону, що нижче максимального значення у 81,5 рази. В цілому індекс тінізації економіки регіонів за рівнем економічної злочинності був найвищим у 2010 р. – 49,6%, у 2013 р. становив 42,7%, що на 4,5% більше у порівнянні з попереднім 2012 р. [3].

Для дослідження причин тінізації економіки регіонів за рівнем економічної злочинності слід використати інструментарій економічного аналізу деталізації, який широко використовують при визначенні чинників і факторів та результатів злочинної діяльності в часовому та просторовому вимірах. За допомогою цього прийому у таблицях 2 і 3 розраховано чинники – стимулятори та дестимулятори, результати впливу яких можуть бути і взаємнопротилежними.

Аналізуючи офіційні статистичні джерела для оцінки чинників розвитку тінізації економіки регіонів України, спостерігаємо зростання окремих видів економічної злочинності, які все виразніше набувають міжрегіональної диференціації, так званого галузевого та територіального спрямування.

Слід зазначити, що декларативно детінізація економіки входила до стратегічних засад державної політики протягом усього періоду незалежності України. Хоча системну роботу з

Таблиця 2

Регресійні моделі визначення коефіцієнтів тінізації економіки окремих регіонів

Область	Регресійна модель	R^2 – скоригований коефіцієнт детермінації	Коефіцієнт тонізації
Харківська	$Y = 7{,}16 + 0{,}08x_1 + 1{,}24x_3$	0,67	Y – у суспільному виробництві; x_1 – у сільському господарстві; x_2 – у промисловості; x_3 – у будівництві; x_4 – у транспорті та зв'язку
Донецька	$Y = -23{,}38 + 0{,}22x_1 + 1{,}03x_2 + 0{,}38x_3$	0,94	
Полтавська	$Y = 28{,}15 + 0{,}32x_2 + 0{,}13x_4$	0,74	

На адекватність моделей вказують отримані значення F-критеріїв F (2,5)=5,82, F (3,4)=19,33, F (2,5)=7,4 для моделей визначення коефіцієнтів тінізації Харківської, Донецької і Полтавської областей відповідно, які більші за табличні значення. Істотність впливу окремих факторів підтверджується значеннями критерію Стьюдента.

Джерело: складено на основі [1]

Таблиця 3

Основні джерела неофіційних доходів населення окремих регіонів Західної України (% від кількості респондентів, зайнятих у неформальному секторі)

Вид діяльності	Область			В середньому по області
	Львівська	Тернопільська	Рівненська	
Заробітки за кордоном	16	13,4	12	13,8
Власний незареєстрований бізнес	21,1	16,7	18,9	18,9
Домашнє господарство	2,6	33,3	27,6	21,2
Надання послуг (репетиторство, ремонти, таксування, прибирання домівок, догляд за людьми похилого віку та дітьми, ін.)	15,8	10	12,1	12,6
Вулична торгівля	2,6	6,6	7,8	5,7
Заробітна плата «в конверті»	28,9	13,3	8,8	17,0
Інше	2	6,7	3,6	4,1

Джерело: складено на основі [1]

регіони з великою кількістю СГ ризикової категорії та сумою сформованого ризикового кредиту

регіони із середньою кількістю СГ ризикової категорії та сумою сформованого ризикового кредиту

регіони з низькою кількістю СГ ризикової категорії та сумою сформованого ризикового кредиту

Рис. 3. Карта тіньового сектора економіки відповідно до ризику активізації суб'єктів господарювання (СГ) та суми сформованого ризикового кредиту

Джерело: складено на основі [5]

Визначення: тіньова економіка являє собою різні види економічної діяльності, спрямовані на отримання доходів шляхом ухилення від сплати податків

Мета: протидія феномену тіньової економіки, припинення тіньових економічних процесів, унеможливлення використання підприємств-»інструментів» у господарській діяльності підприємств реального сектора економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів

Інструмент: комплексна система запобігання та протидії процесам тінізації економіки України

Результат:
1. Відсутність діяльності конвертаційно-транзитних груп та пов'язаних з ними підприємств-»інструментів».
2. Унеможливлення використання підприємств-»інструментів» у господарській діяльності підприємств реального сектора.
3. Відшкодування збитків, завданих державі їх діяльністю.
4. Збільшення обсягів надходжень до бюджету за рахунок сплати підприємствами реального сектора податків до бюджету

Задіяні підрозділи для досягнення результату:
– підрозділи прогнозування, аналізу, обліку та звітності;
– підрозділи інформатизації та обліку платників податків;
– підрозділи податкового контролю;
– підрозділи податкової міліції;
– підрозділи оподаткування юридичних осіб;
– підрозділи оподаткування фізичних осіб;
– підрозділи правової роботи

І етап – період виконання: до1 січня 2012 р.
ІІ етап – період виконання: до1 січня 2015 р.

Рис. 4. Комплексна система запобігання та протидії тінізації економіки Міністерства доходів і зборів України до 2015 р.

Джерело: складено на основі [5]

протидії тіньовим проявам в економіці розпочато лише у 2001 р. з виданням указів Президента України від 20 березня 2001 р. «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України», від 25 січня 2001 р. «Про заходи щодо детінізації економіки» та «Про заходи щодо детінізації економіки України на 2002–2004 роки» від 5 березня 2002 р. Подальшими документами були укази Президента «Про першочергові заходи щодо детінізації економіки та протидії корупції» від 18 листопада 2005 р., «Про засади запобігання і протидії корупції» від 2011 р., Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми «Контрабанді – СТОП» на 2005–2006 роки» та ін. [2].

Заради справедливості зазначимо, що низка наведених заходів призвела до окремих позитивних результатів (зокрема відбулися: часткова лібералізація правового поля для підприємництва – було скорочено кількість та тривалість перевірок підприємств, певною мірою впорядковано процедуру реєстрації та ліцензування; зниження рівня бартерних операцій з 42,4% у 1997 р. до 2,3% у 2003 р. [4]; підвищення якості використання бюджетних коштів шляхом обмеження негрошових форм розрахунків з бюджетом та переходом на казначейську форму обслуговування операцій). Однак такий позитивний вплив характеризувався несистемністю та фрагментарністю, а також мінімальними наслідками для вітчизняної соціально-економічної системи. Аналізуючи стратегію Міністерства доходів і зборів (МДЗБУ) [5], бачимо (рис. 3 та 4), що існує певна окреслена комплексна система запобігання та протидії тінізації економіки, яка передбачає дорожню карту раннього виявлення та недопущення формування сумнівного податкового кредиту суб'єктами господарювання шляхом автоматизованого критеріально-фільтраційного відбору.

Метою її реалізації визнано – збільшення надходжень до державного та зведеного бюджетів. До основних завдань зараховано забезпечення збільшення збору платежів до бюджетів усіх рівнів шляхом руйнування схем мінімізації податкових зобов'язань, виявлення

і припинення протиправної діяльності суб'єктів господарювання та ліквідація схем ухилення від оподаткування підприємств-»вигодонабувачів». Основний очікуваний результат передбачає: виконання поставлених перед податковими органами завдань із забезпечення надходження платежів до бюджету, у тому числі за рахунок детінізації економіки, відпрацювання ризикових платників податків, які мінімізують сплату податків шляхом використання схем мінімізації, припинення діяльності конвертаційно-транзитних груп, збільшення податкової віддачі від підприємств реального сектора економіки.

Для уніфікації та налагодження ефективної діяльності робочих груп регіональних (районних) органів МДЗБУ з відпрацювання цієї категорії платників підготовлено пакет документів щодо організації роботи із суб'єктами господарювання (юридичними та фізичними особами) за п'ятьма окремими категоріями.

Переваги цього комплексу заходів, на думку розробників, полягають у запровадженні автоматизованого критеріально-фільтраційного відбору підприємств, що повністю виключає ручне втручання [5]. Проте, з нашої точки зору, запропонована на рис. 4 система містить виключно контролююче-каральні механізми протидії тінізації. Однак, як засвідчує позитивний світовий досвід протидії тіньовому сектору, вказані заходи неодмінно необхідно поєднувати із розвитком соціально-економічної, політичної системи та комплексом стимулюючих заходів. Про неефективність проведення реформ та політики детінізації вказували результати соціологічних опитувань ще у 2005 р. Хоча слід зазначити, що після Революції гідності 2014 р. рівень довіри до дій влади істотно зріс. Проте це швидше свідчить не про ефективність діяльності органів влади (занадто малий термін для оцінки реальних дій), а, очевидно, про великий кредит довіри на майбутнє.

Висновки. Формальне прийняття нормативно-розпорядчих документів та створення інституційної бази протидії тінізації більшою мірою виглядає як необхідність у процесі подальшої євроінтеграції, ніж реальна політична воля щодо подолання цього екстранегативного для національної безпеки (як було показано у попередніх підрозділах) явища.

Тому сьогодні слід говорити про нову стратегію детінізації економіки, яка повинна полягати у створенні сприятливих умов для легальної економічної діяльності на основі максимального врахування конструктивних інтересів суб'єктів господарювання, які зараз часто змушені працювати у тіньовій сфері. Поряд з витісненням кримінальних та інших незаконних сфер тіньового економічного обігу, що посилюється у ході проведення антитерористичної операції (а по суті, військових дій) на сході України, існує необхідність впровадження більш ефективних механізмів повернення до офіційного обігу коштів некримінального походження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мущинська Н.Ю. Регіональні особливості зниження рівня тінізації економіки: автореф. дис.... к. е. н.: спец. 08.00.05 / Н.Ю. Мущинська – Харк. нац. акад. міськ. госпва. – Х., 2008. – 20 с.
2. Офіційна веб-сторінка Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon4.rada.gov.ua.
3. Офіційна веб-сторінка Генеральної прокуратури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gp.gov.ua.
4. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційна сторінка Міністерства доходів і зборів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minrd.gov.ua.
6. Різник Н.С. Ситуаційний підхід до оцінки рівня тіньової економіки регіонів держави / Н.С. Різник // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 69–75.

УДК 332.2;631.4

Богославська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

ОБГРУНТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО БАЗИСУ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ І ОБ'ЄКТІВ

INFORMATIONAL BASIS FOR PLANNING OF THE DEVELOPMENT OF NATURE CONSERVATION AREAS AND OBJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено інформаційний базис планування заповідних територій та обєктів. Проаналізовано сучасний стан заповідних територій України та країн Європи. Окреслено стратегії розвитку заповідних територій на рівні держави та місцевих рівнів. Доведено необхідність удосконалення екомережі в системі стабілізації зовнішнього середовища та необхідність ухвалення цільових Програм розвитку екологічних мереж.

Ключові слова: заповідні території та обєкти, біорізноманіття, ландшафти, екомережа, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье освещен информационный базис планирования заповедных территорий и объектов. Проанализировано современное состояние заповедных территорий Украины и стран Европы. Обозначены стратегии развития заповедных территорий на уровне государства и на местном уровне. Доказана необходимость усовершенствования экосетей в системе стабилизации окружающей среды и необходимость принятия целевых Программ развития экологических сетей.

Ключевые слова: Заповедные территории и объекты, биоразнообразие, ландшафты, экосеть, стратегия

ANNOTATION

The article reveals the informational basis for planning of protected areas and objects. The current state of protected areas in Ukraine and Europe is analyzed. The strategies of the development of protected areas at state and local levels are outlined. The necessity of improvement of the ecological network in the stabilization system of the environment and the need for the adoption of targeted programs of ecological networks is proved.

Keywords: protected areas and objects, biodiversity, landscapes, ecological network, strategy.

Постановка проблеми. Історичні факти свідчать, що ще за часів Київської Русі заповідались природні об'єкти (ліси, озера, ріки та ін.), які пильно охоронялись. У контексті інтересів усього соціуму виникає необхідність моделювання процесу збереження біорізноманіття і ландшафтів. При цьому, слід зазначити, що історичний досвід та сучасна практика свідчить про надзвичайно важливу роль заповідних територій як визначальну умову переходу економіки України на інноваційну модель розвитку і забезпечення сталого розвитку економіки.

Концептуальною основою розвитку природно-заповідних територій має стати новітня геополітика держави – природоохоронна. Необхідність її опрацювання зумовлена тим, що сучасна політика заповідної справи, точніше все те, що за неї видавалось у пореформений період не виправдала і не могла виправдати себе. У цьому зв'язку необхідно Президенту України, уряду поставити завдання перед керівниками всіх рівнів, щоб у кожній області, районі у найближчі 2-3 роки збільшити кількість природно-заповідних територій та об'єктів до оптимальних параметрів. Розробити нові стратегічні рішення щодо вдосконалення і оптимізації використання і розвитку заповідних територій та обєктів.

Аналіз досліджень і публікацій. Сучасним проблемам планування, регулювання та розвитку заповідних територій і об'єктів природно-заповідного фонду присвячено праці тауких відомих науковців як Долішній М., Бердніков Є., Гродзинський М., Стецько М., Третяк А., Сохнич А., Горлачук В., Чумаченко М. та ін.

Незворотність суспільних процесів, становлення та розвиток природно-заповідного фонду в Україні останнім часом зазнає значних трансформацій. Це пояснюється, насамперед, змінами, що мають місце в економіці більшості країн світу під впливом глобалізації, об'єднання європейських країн та створення між ними ринкового простору. Крім того, важливим чинником цього є вступ до СОТ, інших міжнародних інституцій, субрегіональні і міжрегіональні форми співробітництва. І на сьогодні вже стало зрозуміло практично для всіх теоретиків і практиків, що початок XXI століття поставив цілу низку проблем перед людством щодо формування і розвитку заповідних територій, як умови збереження біорізноманіття і ландшафтів. У цьому зв'язку Україна вийшла на новий етап свого розвитку, умовою якого є необхідність подальшого розвитку заповідної справи.

Мета дослідження. Виходячи з означених проблем, метою даних досліджень стало визначення оптимального рівня заповідності територій.

Виклад основного матеріалу. Компоненти біорізноманіття в Україні поширені на площі 60354,9 тис. га. В умовах трансформаційних процесів, які детермінуються людською діяльністю на землі на початок 2012 року площа сільськогосподарських угідь становила 41,6 млн га, що на 0,4 млн га менше у порівнянні з 1990 роком. У структурі сільськогосподарських угідь орні землі складають 78,1%, багаторічні насадження – 2,1%, сіножаті та пасовища – 19,1%

та перелоги – 0,7%. Щодо питомої ваги орних земель у структурі земельного фонду України, то вона складає майже 54% або 32,5 млн. га.

Наразі існують підстави вважати, що розораність території України є найвищою у світі, якщо брати до уваги, що «розораність Франції складає 34%, Німеччини – 33%, Нідерландів та Великобританії – 25%, США – 18%, Китаю – 15%, Японії – 11%, Росії – 7%, Бразилії, Австралії та Канади – відповідно 7%, 6% і 5% [1, с. 2], і як відомо продовольчої проблеми не існує. Саме з цим та через запровадження монокультурності на орних землях пов'язані проблеми збереження біорізноманіття та ландшафтів, оскільки головний ворог природи – це екстенсивний розвиток економіки, що вимагає постійного залучення додаткових ресурсів, в тому числі земельних. До речі, до останнього часу економічний розвиток йшов саме таким шляхом.

У дуже важкий історичний період, у 1883 році, закладена підвалина заповідника «Асканія Нова», а в 1894 році поблизу с. Городище (нині Біловодський район Луганської області) виділено ділянку для заповідника площею 17 га. Наступним заповідним об'єктом стало нерестовище озера Конча (Київ). Аналіз наукових джерел свідчить, що вже у 1930 році в Україні налічувалось 125 пам'яток природи (42 республіканського та 83 місцевого значення). Серед них: лісових – 49, степових – 21, боліт – 10, озер – 4, заплав річок – 4, окремих дерев – 11, садів та парків – 12 [2, с. 31].

Правда, вже у 1951 році велика кількість заповідних територій була ліквідована, згідно постанови Ради Міністрів СРСР, хоча в кінці 1960 років ситуація дещо поліпшилась: було створено природні заповідники «Луганський» площею 1575,5 га (1968 р.), «Поліський», площею 20104 га (1968 р.).

Різка зміна пріоритетних напрямків соціальної відповідальності, до яких відносяться економіка, екологія і соціальна політика активізували розвиток заповідної справи, в результаті чого вже 01.01.2002 року в Україні налічувалось 7010 об'єктів природно-заповідного фонду загальною площею 2557,8 тис. га, в тому числі: природних заповідників – 17 (загальна площа 163,7 тис. га), біосферних заповідників – 4 (загальна площа 222,5 тис. га), національних природних парків – 11 (площа 599,8 тис. га), заказників – 2556 (площа 1051,9 тис. га). Розмаїття категорій земель природно-заповідного фонду забезпечило зростання коефіцієнта заповідності до 4,2%.

Свідченням цього є бурхливе кількісне зростання природно-заповідного фонду в Україні (табл. 1).

Про цифри приведені в табл. 1 не варто багато говорити, вони самі про себе говорять. Але звернемо увагу лише на підсумкову площу територій природно-заповідного фонду, яка дозволяє зробити висновок, що за період 2002-2012 роки заповідність територій зросла з 4,2 до 5,9%, тобто збільшилась на 1,7%.

Таблиця 1

Показники розвитку заповідних територій та об'єктів станови на кінець 2012 року

№ з/п	Область, місто	Кількість об'єктів ПЗФ	Площа об'єктів ПЗФ, га
1.	Вінницька	401	54634,00
2.	Волинська	380	222354,08
3.	Дніпропетровська	149	68773,43
4.	Донецька	112	91759,11
5.	Житомирська	213	135303,93
6.	Закарпатська	456	176352,55
7.	Запорізька	314	121441,15
8.	Івано-Франківська	472	218824,37
9.	Київ	172	14865,94
10.	Київська	187	111766,22
11.	Кіровоградська	207	97304,71
12.	Луганська	158	83852,23
13.	Львівська	347	146784,70
14.	Миколаївська	135	74493,05
15.	Одеська	120	145444,52
16.	Полтавська	384	142426,87
17.	Рівненська	309	172567,52
18.	Севастополь	11	26157,12
19.	Сумська	256	176444,81
20.	Тернопільська	575	122565,09
21.	Харківська	240	72858,11
22.	Херсонська	79	224171,00
23.	Хмельницька	491	306138,30
24.	Черкаська	520	60910,49
25.	Чернівецька	331	103598,30
26.	Чернігівська	656	244665,10
27.	АР Крим (2011 р.)	155	150607,40
	Разом	7830	3567064,10

Примітка: таблиця складена на основі джерела [3]

Важливо відзначити, що у складі приведених об'єктів природно-заповідного фонду перебуває 41 національний природний парк загальною площею 1,082 млн га, що складає третину площі всіх заповідних територій.

Відзначимо, що Загальнодержавною програмою формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки передбачено розширити площі територій та об'єктів природно-заповідного фонду до 10,4% від загальної площі країни.

Вихід України на світову арену спонукав Кабінет Міністрів України 08.02.2006 р. схвалити концепцію Загальнодержавної програми розвитку заповідної справи до 2020 року, довівши площі природно-заповідного фонду до 15% загальної території України.

Основний аргумент досягнення такого показника – стати в один ряд з країнами Західної Європи, в яких нині заповідність вже складає 15%. Для виконання цього завдання передбачається додаткове створення двох природних заповідників орієнтовною площею 13 тис. га,

29 національних природних парків площею понад 490 тис. га, в результаті чого кількість заповідних територій складатиме 7861 одиниць.

Значна увага буде приділена розширенню вже існуючих заповідних територій, а саме: природних заповідників майже на 14 тис. га та біосферних заповідників на 92 тис. га. Це дозволить розширити заповідність територій лише до 12,8%, решту площі потрібно набирати за рахунок територій місцевого значення.

Але розгортання цих процесів ставить перед вченими і практиками низку проблем, розв'язання яких можливе на основі вироблення принципово нових стратегічних рішень. Насамперед, необхідно виходити з того, що методологічні підходи наукових досліджень не можна розглядати через одну методологічну «щілину», щоб побудувати одну-єдину модель розвитку заповідних територій в Україні. Це суперечить науковій методології пізнання явищ та процесів у природі та суспільстві. Тут мова йде про те, що «держава як єдиний політичний, правовий суб'єкт, що володіє усім спектром владних повноважень, здатна сформувати і реалізувати стратегію ефективного розвитку України, спираючись при цьому на активну позицію регіонів [4, с. 9]. Поряд з окресленням перспектив розвитку держави, зумовлених глобалізацією та інтеграцією, які нині активно розвиваються у світі, починають відбуватися зворотні процеси – процеси регіоналізації, які дозволяють рішуче, послідовно, цілеспрямовано піднімати регіони, як адміністративно-територіальні одиниці на міжнародній арені, передаючи частини функцій від центральних органів влади на місця.

Власне, у главі 28 «Декларації Ріо», в якій розглядається «місцевий порядок дня XXI століття» відзначається, що досягнення сталого розвитку слід очікувати, насамперед, на локальному рівні, а згодом по мірі залучення місцевої влади у загальний процес, програма вийде на національний рівень, і нарешті участь всіх країн світу забезпечить глобальний рівень, що відповідає відомому лозунгу «Дій локально – думай глобально».

Перехід до ефективних моделей управління розвитком територій регіону починає набувати важливого значення в реалізації соціально-економічних, екологічних і політичних реформ. Власне, стратегія розвитку заповідних територій в Україні передбачає визначення «шляхів і засобів досягнення мети сталого розвитку, які мають бути індивідуальними, тобто такими, що враховують специфічні особливості як загальнонаціонального господарського утворення, так і окремих його частин (регіонів), йдеться про спрямування заходів регіональної політки на збалансованість екологічного, соціального і економічного розвитку, необхідність поглибленого аналізу і якнайповнішого використання надбань трудових і природних ресурсів, виробничу культуру, досвід, традиції» [5].

Фундаментальним концептом необхідності розробки стратегій розвитку регіонів України є Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» [6], постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року» [7].

Як зауважили Лендьєл М., Винницький Б., Ратейчак Ю. [8, с. 41], «ключовим моментом формування стратегій, орієнтованих на регіоналізацію є координація й узгодження дій всіх суб'єктів регіонального планування: компаній і влади всіх рівнів і об'єднання всіх необхідних для стратегічного планування позицій на основі достовірної інформації про їх наміри. В ідеальному варіанті регіональна стратегія має бути взаємовигідним договором, що підписується всіма його учасниками, які переймають тим самим на себе зобов'язання щодо його виконання». Загалом же цю тезу Панарін А. [9, с. 129-145] розвинув наступним чином (дослівно): «К счастью цивилизация меняет парадигму своего развития. Былые преимущества массового конвейерного производства, стандартизации, унификации утрачиваются … поставить себя на службу может только такая «многоукладная» цивилизация, где макромасштабные формы деятельности уживаются с активностью микрогрупп и свободных гражданских инициатив во всех областях жизни. Гигантомания духовного производства, как и гигантомания материального несовместима с императивами современной культуры, обращенной не к анонимной «массе», а к личности, самоопределяющейся в условиях свободного выбора. Законом жизни становится … возрастания автономии гражданского общества по отношению к государству, провинций по отношению к центру».

Усе це ще раз переконливо свідчить, що в системі державного управління соціальними, економічного та іншими процесами все більшого поширення набуває державна регіональна політика. До речі, проблематиці формування державної регіональної політики присвячені роботи таких дослідників, як М.Г.Чумаченка, М.І.Долішнього, в яких вони визначили основні особливості розвитку регіонів, визначили нові функції регіонального самоуправління в системі міжрегіональних зв'язків і відносин тощо. Ключовим при цьому є те, що «сучасні тенденції розвитку регіонів відображають загальносистемні зміни в державі» [9, с. 116].

Зважаючи на це, стратегічну лінію управління заповідними територіями і об'єктами слід розглядати у контексті регіональних та місцевих інтересів. Тому в якості об'єкта дослідження, присвяченого розв'язанню проблем підвищення ефективності природно-заповідних територій і об'єктів визначено Чорноморський регіон, куди входять Миколаївська, Одеська і Херсонська області, які за своїми ознаками

мають ту спільність, що забезпечуючи високий потенційний рівень репрезентативності ландшафтних та біотичних комплексів, їх компонентів, ценозів і популяцій, знаходяться під загрозою деградації, внаслідок суцільного розорювання степів та втрати видів флори і фауни, забруднення вод господарськими, комунальними, промисловими стоками і поверхневими стоками з оброблюваних у сільському господарстві земель.

Наприклад, якщо розораність території України в середньому складає, як вже згадувалось, майже 54%, то у Миколаївській області цей показник складає 69,3%, що стало причиною порушення екологічно збалансованого співвідношення площ орних земель, сіножатей та пасовищ. Причому, спостерігається чітка тенденція розширення площі орних земель. Так, за період з 2008 по 2012 роки площа ріллі в Україні зросла майже на 6,5 тис. га, або 0,3%. В результаті цього щорічні втрати родючого шару ґрунту від ерозії і дефляції складають 13,5 млн т, втрати гумусу складають 0,5 млн т, а втрати рухомих форм поживних речовин відповідно складають: азоту – 269,2; фосфору – 1009,5 і калію – 2019,0 т [12, с. 83-86]. Крім того, ерозія ґрунтів є основним і найбільш небезпечним дестабілізуючим фактором екологічної ситуації в ландшафтах – це забруднення та замулення річок, лиманів, ставків, струмків, посилюється евтрофікація водойм та ін.

Аналогічна ситуація спостерігається і в Херсонській та Одеській областях. Наприклад, в Одеській області, площа якої складає 33,3 тис. км2 сільськогосподарська освоєність території складає понад 75%, а розораність території – понад 60%, в результаті чого суттєво активізувалась дестабілізація екосистем, зменшення біорізноманіття, зумовленого монокультурністю посівних площ, що формує низьку «конкурентноздатність» екосистем щодо забезпечення їх сталого розвитку.

Звернемо увагу ще на такий важливий момент як те, що значна частина екосистем, про які йдеться, виконують роль специфічного екокоридору вздовж північного кордону Чорного моря і служать унікальними місцями для зимівлі і годівлі мільйонів водоплавних птахів під час щорічних їх міграцій між північною частиною Європи та Африканського континенту. Причому, приморські території, водно-болотні угіддя і степові ділянки «підтримують» існування більш ніж 100 видів, занесених до «Червоної книги України» і «Червоного списку Міжнародного союзу збереження природи» [10], «п'ятнадцять з двадцяти семи видів птахів, які знаходяться під загрозою в Європі, зупиняються або гніздяться у водноболотних угіддях, включаючи більшу частину світових популяцій білого пелікана та червонозобої казарки та 60% світової популяції грязьовика [11, с. 78-79]. Для досягнення поставленої мети, Україна приєдналася до Угоди про збереження афроєвроазіатських перелітних водоплавних птахів, підписавши у 1993 році Одеську декларацію Міністрів охорони навколишнього середовища Чорноморських країн, а в 1996 році було ратифіковано шістьма прибережними державами Чорноморського басейну Стратегічний план для відновлення і охорони Чорного моря.

Тому, виходячи з розширеного уявлення про регіональну політику захисту біорізноманіття і ландшафтів, випливає необхідність формування нових методологічних підходів до просторової організації територій, яка б гармонізувала відносини людини з навколишнім середовищем. Одним з механізмів розв'язання згадуваної проблеми, який визначає взаємодію економіки та екології, є формування екологічної мережі, яка являє собою «єдину територіальну систему, що включає ділянки природних ландшафтів, які підлягають особливій охороні і території та об'єкти природно-заповідного фонду, курортні і лікувально-оздоровчі, рекреаційні, водозахисні, полезахисні території та об'єкти інших типів, що визначаються законодавством України, і є частиною структурних територіальних елементів екологічної мережі – природних регіонів, природних коридорів, буферних зон» [13].

Виходячи з важливості і ролі екологічної мережі в системі стабілізації зовнішнього середовища, досягнення принципово нової якості рівня ефективності державного управління, в останні роки в Україні почали активно розроблятись і ухвалюватись обласні Цільові програми розвитку екологічних мереж на період до 2015 року.

Методологія формування такої Програми полягає у наступному:

- наукове забезпечення формування екологічної мережі;
- створення ключових територій (природних ядер) екологічної мережі;
- встановлення на місцевості меж структурних елементів екологічної мережі;
- формування місцевих схем екологічної мережі;
- відновлення популяцій рідкісних та зникаючих видів рослині тварин;
- позначення знаками на місцевості структурних елементівьекологічної мережі;
- екологічна просвіта та інші формування громадськості з питань екологічної мережі.

На підставі приведеної методології в Херсонській області проект регіональної програми формування екомережі був розроблений ще у 2007 році. В Одеській області регіональна програма формування Національної екологічної мережі була ухвалена у 2005 році, у Миколаївській області таку програму було затверджено п'ятою сесією шостого скликання 24 травня 2011 року. Активно ухвалюються обласні Програми формування екологічної мережі у Дніпропетровській, Кіровоградській, Львівській та інших областях України, розробляються проекти таких Програм.

Висновки та пропозиції. З вище наведеного випливає, що сьогодні потрібно впорядкувати процес збереження біорізноманіття і ландшафтів. Також виникає необхідність доведення заповідності територій до оптимального рівня. Для цього необхідно вироблення принципово нових стратегічних рішень, насамперед з боку держави , яка повинна піднімати регіони як адміністративно-територіальні одиниці, передаючи частину функцій від центральних органів на місця. Також стає необхідним розробка і ухвалення обласних Цільових програм розвитку екологічних мереж. Перехід до ефективних моделей управління розвитком територій регіону буде спрямовувати заходи регіональної політики на збалансованість екологічного, соціального й економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бердніков Є. Відкриття ринку земель та розвиток Державного земельного банку. Землевпорядний вісник. – 2012. – № 11. – С. 2-5.
2. Заповідна справа в Україні : Навчальний посібник / За заг. ред. М.Д. Гродзинського, М.П. Стеценка. – К. : 2003. – 306 с.
3. Формування екологічної мережі та розвиток природно-заповідної справи в Україні / Авт. колектив : М. Томахін, В. Канцурак, І. Іваненко та ін. Землевпорядний вісник. – 2012. – № 3. – С. 23-29.
4. Долішній М.І. Вплив глобалізації на формування регіональної політики України // Вісник академії екологічних наук України. – 2002. – № 1. – С. 9-12.
5. Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому самміті зі сталого розвитку на 2003-2015 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 квітня 2003 р. № 634.
6. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку від 29.07.2002 р. № 224. Нормативний документ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України (наказ).
7. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року від 21 липня 2006 р. № 1001. Постанова Кабінету Міністрів України // Офіційний вісник України від 09.08.2006. – № 30. – С. 36. – Ст. 2132.
8. Ледьєл М., Винницький Б., Ратейчак Ю. Моніторинг та оцінювання стратегій і програм регіонального розвитку в Україні. – К. : Вид-во «К. І. С.», 2007. – С. 41.
9. Кузьменко Л.М. Функционирование предприятий госсектора в регионе // Вісник академії екологічних наук України. – 2002. – № 1. – С. 116-119.
10. Збереження біорізноманіття в Азово-Чорноморському коридорі. Проект Всесвітнього екологічного фонду – світового банку // Міністерство екології та природних ресурсів України. – Київ, 2002.
11. Третяк А.М. Дручак В.М. Розвиток еколого-безпечного землекористування в зоні Азово-Чорноморського узбережжя. Проблеми та шляхи оптимізації економічних та екологічних взаємовідносин у сталому розвитку Причорноморського регіону : Матеріали наукового зібрання, присвяченого пам'яті В.І. Вернадського. – Т. 1. Вип. 1. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 140 с.
12. Мась А.Ю. Аналіз екологічного стану земельного фонду Миколаївської області : Матеріали наукового зібрання, присвяченого пам'яті В.І. Вернадського. – Т. 1. Вип. 1. – Миколаїв : Вид-во МДГУ ім. Петра Могили, 2005. – 140 с. – С. 83-86.
13. Про загальнодержавну програму формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки. Закон України від 21 вересня 2000 року № 1989-III.

УДК 338.24+332.14(477)

Варцаба В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету

МОДЕЛЬ ПРЕДСТАВНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

MODEL OF PRESENTATION AND IMPLEMENTATION OF GOALS AND INTERESTS OF THE SUBJECTS OF TERRITORIAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

В статті доведено необхідність та доцільність дослідження впливу організаційної інтеграції в рамках «мережевої парадигми» різноманітних видів регіональних «кластерів», «альянсів» і «партнерств» як моделі представництва і реалізації цілей та інтересів всіх можливих, а не тільки ключових груп впливу і суб'єктів територіального розвитку з виникненням в структурі регіональної спільноти ефекту поетапної гармонізації цілей та інтересів тих суб'єктів регіональної економіки, які прийматимуть в них активну участь.

Ключові слова: управління, розвиток, регіон, цілі, інтереси, кластер, альянс, партнерство, мережа.

АННОТАЦИЯ

В статье доказана необходимость и целесообразность исследования влияния организационной интеграции в рамках «сетевой парадигмы» различных видов региональных «кластеров», «альянсов» и «партнерств» как модели представительства и реализации целей и интересов всех возможных, а не только ключевых групп влияния и субъектов территориального развития с возникновением в структуре регионального сообщества эффекта поэтапной гармонизации целей и интересов тех субъектов региональной экономики, которые будут принимать в них активное участие.

Ключевые слова: управление, развитие, регион, цели, интересы, кластер, альянс, партнерство, сеть.

ANNOTATION

In this paper is proved the necessity and feasibility study of the effect of organizational integration within the «network paradigm» of various types of regional «clusters», «alliances» and «partnerships» as a model of representation and realization of the goals and interests of all possible, not just the key influence groups and sub of objects of territorial development with the emergence of a regional community structure effect gradual harmonization of goals and interests of the subjects of the regional economy, which will take an active part in them.

Keywords: management, development, region, goals, interests,cluster, alliance, partnership, network.

Постановка проблеми. Проблеми управління процесами розвитку регіональної суспільної системи на етапі глобалізації, а також становлення і розвитку економіки знань набувають значної актуальності саме в зв'язку з тим, що обумовлюються небаченим загостренням соціальних, економічних, політичних, технологічних і культурних криз, внаслідок чого увага дослідників повинна бути прикута до формування специфічного наукового дискурсу з утворення нових парадигм теоретичного переосмислення об'єктивної дійсності. Тобто таких теоретико-методологічних моделей, які б були орієнтованими на практичне вирішення проблем, розв'язок яких покликаний усунути соціальні протиріччя суспільного розвитку за рахунок ідентифікації і детермінації шляхів удосконалення процесів і процедур соціального управління станами суспільства в умовах перезмін основних (стабільних) та перехідних (нестабільних) станів регіональних соціально-економічних систем.

В зв'язку з цим технології кваліфікованого й якісного синергоорієнтованого управління поведінкою людських ресурсів в процесах і процедурах соціально-економічного розвитку регіонів залишається не тільки головним ресурсом та джерелом гармонізації, а й основним резервом творчих, неординарних, інноваційних підходів інтелектоінтегруючого характеру до генерування і використання інтелектуальної продукції – стратегічних планів, програм, проектів, бізнес-ідей, бізнес-планів і т. п. документів, удосконалення технологій та інструментів створення яких вимагає попереднього аналізу проблем, які виявлені в практичному їх запровадженні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча в Україні існує значний перелік державних нормативно-правових актів і підзаконних нормативно-правових актів окремих міністерств, якими слід користуватись в процесах і процедурах регіонального управління та менеджменту, критично необхідні технології та інструменти їх реалізації ще не запропоновані, а всі відомі на цей час окремі рекомендації (з питань соціально-економічного діалогу: кластер [4; 8; 14; 15], альянс [1; 3; 6; 10; 23], партнерство [9; 17; 24] та мережа [11–13; 18–20]) не враховують, на жаль, можливостей управлінської гармонізації цілей та інтересів всіх потенційних учасників ринкової взаємодії.

В зв'язку з цим виглядає цілком доцільним спрямування подальших досліджень в русло розробки, апробації і масштабного впровадження інтелектоорієнтованих методів, технологій та інструментів практичного регіонального менеджменту

Мета статті полягає в теоретичному обґрунтуванні необхідності та доцільності дослідження впливу організаційної інтеграції суб'єктів територіального розвитку як моделі представництва і реалізації цілей та інтересів всіх можливих, а не тільки ключових груп впливу і суб'єктів територіального розвитку з виникнен-

ням в структурі регіональної спільноти ефекту поетапної гармонізації цілей та інтересів тих суб'єктів регіональної економіки, які прийматимуть в них активну участь.

Виклад основного матеріалу дослідження. Технологія стратегічного управління регіональним розвитком виступає яскравим прикладом концентрованого використання цілого комплексу сучасного менеджерського інструментарію, що доказово свідчить про необхідність і доцільність використання в процесах стратегічного управління економічним розвитком регіонів України як уже відомих концепцій та інструментів менеджменту, так і обґрунтованого створення і запровадження в практичне управління інноваційних вітчизняних розробок управлінських технологій і рекомендацій.

Одним із таких нових підходів до креативного вирішення проблем управління стратегічним розвитком регіонів України на основі оптимізації використання їх економічного, людського та природно-ресурсного потенціалу є кластери.

Кластери. Вітчизняна практика використання багатого світового управлінського досвіду, набутого у сфері теоретичного обґрунтування, практичного проектування, запровадження і ефективного використання кластерних бізнес-технологій в процесах соціально і економічно орієнтованого розвитку регіонів, є ще досить скромною. Однак останнім часом багато вітчизняних експертів намагаються привернути увагу управлінського корпусу регіонального рівня до низки переваг використання кластерів для соціально-економічного розвитку регіонів та їх різноманітних галузевих складових як можливості «...використати конкурентні переваги регіону через спільне використання взаємозалежними галузями загальних для них ресурсів» [14].

Саме той незаперечний факт, що «...формування та розвиток кластерів призводить до підвищення конкурентоспроможності економіки, активізації інноваційних процесів і реальних механізмів *узгодження інтересів влади, бізнесу, науки та освіти при розробці стратегій розвитку* окремих регіонів та країни в цілому» [4], свідчить про доцільність їх масштабного використання у вітчизняних умовах.

З позицій цього дослідження особливої уваги заслуговує досить суттєва і важлива інтеграційна роль кластерів, на яку до останнього часу ні вітчизняні, ні закордонні аналітики не звертали належної уваги. Мова йде про доцільність і необхідність усвідомлення того факту, що в дослідженнях особливостей кластеризації регіональних економічних складових національного господарства багатьма вітчизняними авторами наголошується на тому незаперечному факті, що учасниками кластера «...можуть стати представники адміністрації, науково-дослідні інститути, освітні установи, професійні об'єднання, представники громадськості й т. і.» [14]. Аналогічним чином автор роботи [15] вбачає і підкреслює можливість залучення до діяльності кластерів «...технологічні парки, університети, центральні й регіональні органи влади, громадські організації (торгово-промислові палати, галузеві асоціації й альянси)».

Очевидна і незаперечна організаційно-інтеграційна функція кластерного утворення примушує все ж звернути увагу на те, що формальна інтеграція хоча і не здатна сама по собі забезпечити досягнення ефекту синергічного функціонування складових суб'єктів кластеру, є, без сумніву, необхідною умовою та першим кроком у постановці і пошуку шляхів досягнення спільних цілей його учасниками. При цьому слід зауважити, що у вітчизняному регіональному менеджменті управлінські методи і технології встановлення та досягнення спільних цілей мультисуб'єктними системами ще не знайшли ні відповідного наукового обґрунтування, ні прикладів практичного використання, ні узагальнення навіть уже існуючого досвіду. Усвідомлення ж того, що кластери можуть і повинні стати «...локомотивами розвитку регіонів» [7] як основа процесів взаємодії потенційних суб'єктів спільної діяльності над певним проектом, планом, програмою або стратегією, диктує необхідність і доцільність організації взаємовідносин між останніми у вигляді «...форми соціального діалогу...» [8].

Слід наголосити на одній неврахованій до останнього часу позитивній рисі кластерної технології – налагодження діалогу не тільки між учасниками певного конкретного кластеру, продукуючого ті чи інші товари і/або послуги, а й між іншими потенційно зацікавленими суб'єктами та групами впливу соціально-економічного розвитку регіону. Адже, як наголошено в [21], «проведення кластерної політики базується на організації *взаємодії між органами державної влади і місцевого самоврядування, бізнесом і науково-освітніми установами*», що сприятиме залученню до соціального діалогу про мету, бачення, місію, цілі і завдання її розвитку інтелектуального потенціалу все більшої кількості учасників.

Наслідком такого розвитку подій в регіональному економічному, соціальному, політичному, громадському середовищі буде поступова й неухильна консолідація і концентрація реальних продуктивних сил, наявних ресурсів регіону на вирішення пріоритетних економічних та соціальних завдань його розвитку.

Як правило, як уже діючим, так і концептуально задуманим для створення регіональним кластерам передувала значна науково-аналітична, організаційно-юридична, освітня, публіцистична і т. п. підготовка, організовувались і проводились конференції і семінари, тренінги і навчальні візити, круглі столи і фокус-групи, громадські слухання і обговорення тощо. Цей перелік є свідченням реального залучення до прийняття важливих рішень щодо економічного розвитку представників всіх зацікавлених регіональних груп впливу – стейкхолдерів.

Певними різновидами кластеризації суб'єктів господарської діяльності виступають такі організаційні форми, як альянси і партнерства.

Альянси. Відразу слід звернути увагу на те, що, не говорячи про українські реалії, ця організаційна форма співпраці є порівняно новою навіть для світової економіки, про що свідчать наступні висловлювання П.Ф. Друкера: «Сучасний бізнес зростає за рахунок самих різноманітних альянсів, спільних підприємств і партнерств із споживачами, але це, на жаль, розуміють тільки одиниці» (книга Classic Drucker) і: «Дуже мало хто із керівників знає, як управляти альянсами. Вони використовують накази, не працюючи з партнерами, а це дві великі різниці» (книга Managingin the Next Society») [1].

Стратегічні альянси, які, за своєю суттю, є угодами про співпрацю з більш ефективним використанням бізнес-можливостей і ресурсів учасників, дають змогу шляхом вступу до них «...реалізувати певні стратегічні цілі, досягнення яких самостійно неможливе або значно ускладнене» [10] або, як уточнює автор [23, с. 11], «стратегічний альянс – це об'єднання наукового, технологічного, кадрового і фінансового потенціалу різних компаній для досягнення визначених цілей, які найбільш ефективніше досягати з допомогою співпраці».

Таким чином, сучасні альянси надають можливість встановлювати і забезпечувати досягнення загальних інтересів за рахунок об'єднання і взаємодоповнення ресурсного забезпечення всіх учасників у рамках організаційних зв'язків і взаємодії між фірмами і компаніями, університетами і державними НДІ, лабораторіями і конструкторськими бюро з отриманням попередньо обумовлених технологічних (НД і ДКР, трансфер технологій, інновації тощо), ринкових (всі види ресурсів, ринки збуту, обсяги продаж тощо) результатів.

І хоча в практиці функціонування альянсів в Україні вже є приклади успішного співробітництва підприємств, кількість стратегічних альянсів підприємств залишається ще незначною в зв'язку з тим, що:

– в українському законодавстві відсутнє визначення такої форми інтеграції підприємств;

– умови ведення бізнесу є непрозорими, конкуренція – недобросовісною, підприємницька діяльність – зарегульованою;

– центральна і місцева влада втручається як в діяльність окремих підприємств, так і їх об'єднань;

– відсутність менеджерського досвіду з належного управління функціонуванням альянсів.

За присутності у формі стратегічного альянсу підприємств відомих переваг їх потенціал в Україні все ще залишається невикористаним не тільки з названих вище причин.

Ключовий позитивний чинник створення альянсів з позицій нашого дослідження приведено в роботі [6], автори якої серед переліку інших переваг сформулювали таку, як: «... – виявлення можливості та доцільності об'єднання не лише і не стільки основних і фінансових активів учасників, *а їхніх бізнес-знань і управлінських навичок*...». Ще один важливий чинник – якісне управління міжособистісними стосунками, які «...сприяють діалогу і зміцнюють зв'язки між партнерами та є такими ж важливими для успіху альянсу, як і управління традиційними для бізнесу питаннями продукції і ринку» [3].

Отже, звернувши увагу на функціональну націленість альянсів на інтеграцію фірм, компаній, університетів, державних НДІ, лабораторій і конструкторських бюро для досягнення всіма ними загальних інтересів за рахунок об'єднання ресурсів і, саме головне, використання бізнес-знань і управлінських навичок менеджменту для організації діалогу і зміцнення зв'язків, можна дійти висновку, що така діяльність також є нічим іншим, як намаганням забезпечити досягнення синергічного ефекту.

В зв'язку з цим така форма організації співпраці над встановленням і досягненням спільних інтересів всіма учасниками також може стати ресурсом і джерелом гармонізації.

Ще одним видом інструмента інтеграції інтересів є така поширена в бізнесі організаційна форма, як партнерство.

Партнерства. Найбільш цікавим типом партнерства з позицій потенціалу його впливу на соціально-економічний розвиток регіонів і уточнення з цієї точки зору завдань щодо управління і менеджменту ними на сьогодні є зазвичай форма державно-приватного партнерства (ДПП).

Не виключаючи можливостей створення партнерств між приватними компаніями (ППП), приватно-громадських (ПГП) або громадсько-громадських (ГГП) чи будь-яких інших можливих варіантів багатосторонніх партнерств, вважаємо за необхідне підкреслити, що всі вони також виступають «одним із ефективних інструментів консолідації суспільних зусиль та *отримання синергетичного ефекту* в результаті інтеграції наявних потенціалів...» [17, с. 4].

Якщо ж звернутись до аналізу задекларованих в [24] принципів успішної взаємодії партнерів, до числа яких автором віднесено: добровільність, спільний інтерес, взаємозалежність, синергія, очевидна відданість, спільна робота, взаємодоповнююча підтримка, хороші комунікації, взаємоповагаі віра, або до передумов ефективного партнерства сторін [9]: спільні цілі та інтереси, взаємна необхідність, комунікації, обмін інформацією, діалог, довіра, взаємна вигода, довгострокові перспективи, то з цих принципів і передумов можна виділити ті, що є складовими інтелектуально-трансформаційних процесів в підсистемах соціально-економічних систем.

До їх числа варто б віднести довгострокові перспективи, спільні цілі та інтереси, взаємну

вигоду, спільну роботу, хороші комунікації, обмін інформацією, діалог, синергію. Адже цілком очевидно, що налагодження системою управління і менеджменту хороших комунікацій, обмін інформацією і діалогів між суб'єктами соціально-економічної системи будь-якого рівня сприятимуть виявленню і формуванню спільних цілей та інтересів її учасників в довгостроковій (стратегічній) перспективі, а спільна робота і синергія забезпечать їм взаємні вигоди.

Практичний досвід свідчить, що стратегічні кластери, альянси, партнерства і т. п. виникають і функціонують у всіх сферах діяльності й галузях людської активності, стають необхідним і впливовим чинником соціально-економічного розвитку регіонів. Головними ж причинами виникнення інтеграційних об'єднань суб'єктів РСС є невизначеність і нестабільність зовнішнього оточення, турбулентні періоди в світовій та національних економіках, що диктує суб'єктам різних сфер, форм і видів життєдіяльності людських спільнот необхідність пошуку нових можливостей, шляхів і моделей стратегічної поведінки і розвитку.

Однією із таких можливостей в умовах інформаційної економіки є сітьова (мережева) парадигма розвитку суспільства в регіональному або територіальному вимірі.

Мережі. В процесі виконання аналізу організаційних форм інтеграції суб'єктів господарювання спостерігається певна спільність в геометричної інтерпретації взаємодії основних регіональних груп впливу у вигляді «кластерного трикутника» [22], «трикутника економічного ефекту» [25], «трикутника успіху» [16], що цілковито відповідає концепції «потрійної спіралі» Іцковіца – Лейдесдорфа [2] в якості «операційної стратегії регіонального розвитку». Проте слід підкреслити, що трикутник, інтерпретуючи участь в процесах прийняття важливих рішень тільки головних груп впливу (влада – бізнес – наука), не дає можливість продемонструвати участь і взаємодію такого важливого учасника «соціального діалогу», як «громадянське суспільство».

Для збільшення відкритості та доступу до соціального діалогу стає цілком доцільним звернутись до запропонованої автором роботи модифікованої «сітьової парадигми територіального розвитку», під якою ним розуміється «...партнерська взаємодія органів публічного управління та суб'єктів суспільства» [11] і яка «...має складатись з місцевих та регіональних вузлових інформаційних центрів (економічних, громадсько-політичних, експертних), навколо яких об'єднуються (групуються) бізнес-структури, громадські, професійні асоціації (їх об'єднання), які у своїй сукупності утворюють простір мережевої взаємодії з питань територіального розвитку» [12].

В разі використання ідеології «мережевої парадигми публічного управління» [11] як «моделі представництва та реалізації інтересів суб'єктів територіального розвитку» [12] множина всіх згаданих вище «кластерних трикутників», альянсів і партнерств трансформується в мережеві структури, концепція використання яких як форми організації ефективної політичної взаємодії держави з різноманітними складовими громадянського суспільства детально розглянуто в теоретичних роботах вітчизняних експертів [11–13; 18–20], якими в якості основних переваг їх використання були названі організація «...взаємовідносин множини окремих публічно-управлінських, бізнес- та громадських структур», якими «...важливе значення надається формуванню спільного інтересу...» [12].

Звернімо увагу на той факт, що авторами названих вище досліджень «сітьова» [11; 12] або «мережна парадигма територіального розвитку» [18; 20] розглядається як модель «представництва та реалізації інтересів суб'єктів» [12] або «форма взаємодії» [20] та «інструмент впливу груп» [19] цього розвитку, в якості яких виступають «держава», «громадянське суспільство», «суб'єкти територіального розвитку».

При цьому, враховуючи твердження одного із засновників теорії сучасного інформаційного суспільства М. Кастельса, що «саме мережі складають нову соціальну морфологію наших суспільств, а поширення «мережевої» логіки значною мірою впливає на перебіг і резуль-

Рис. 1. Регіональна мережа інтегрованих структур та канали внутрішніх і зовнішніх інтерактивних комунікацій

Джерело: авторська розробка

тати процесів, які пов'язані із виробництвом, повсякденним життям, культурою та владою» [5, с. 494], слід визнати, що потенціал комбінованого використання кластерних ядер (виробничі, наукові і консалтингові структури) із ланцюговими, зіркоподібними та канальними соціальними мережами (політичні і громадські структури) в Україні є ще не тільки невивченим, а й неоціненим. Як наголошує сам М. Кастельс, «ми наблизились до створення чисто культурної структури соціальних взаємодій», в якій «...інформація стала основним компонентом нашої соціальної організації, а потоки ідей і образів складають основну нитку суспільної структури» [5, с. 505].

При цьому регіональні кластерно-альянсно-партнерсько-мережеві структури інтерпретовані нами у вигляді рис. 1, будучи відкритими для доступу будь-яких суб'єктів, передбачають можливість необмеженого розширення (входження нових і нових складових за умов узгодження цілей, завдань, методів та умов функціональної взаємодії) з поступовою трансформацією у своєрідну регіональну інституцію (регіональний мережевий менеджмент), яка впливатиме на соціальну організацію, культуру, політику, досягнуті соціально-економічні результати і рівень економічного добробуту населення регіону.

В зв'язку з цим стає необхідним і доцільним теоретичне осмислення впливу комбінації «мережевої парадигми» і різноманітних видів «кластерів», «альянсів» і «партнерств» на формування перед регіональним управлінням і менеджментом (і не тільки вітчизняним) нових потреб і завдань з структурно-функціональної, професійно-кваліфікаційної, компетентнісно-інформаційно-технологічної та інтелектуальної адаптації і обов'язкової трансформації традиційних рішень як елементу майбутньої «нетократії» – мережевої влади для мережевого суспільства та його регіональних складових.

Висновки. На думку автора, використання запропонованої моделі представництва і реалізації цілей та інтересів всіх можливих груп впливу і суб'єктів територіального розвитку в процесах проектування, створення і успішного функціонування регіональних мереж кластерів або інших видів інтеграції суб'єктів господарювання поступово призводитиме до виникнення в структурі будь-якої регіональної спільноти ефекту поетапної гармонізації цілей та інтересів тих суб'єктів регіональної економіки, які прийматимуть в них активну участь. Адже без попередньо усвідомленої можливості досягнення ефекту гармонізації цілей та інтересів всіма учасниками, без певного рівня гарантій отримання спільних позитивних результатів будь-який кластер чи інше інтеграційне об'єднання не можуть бути навіть обґрунтовано запроектованими, не говорячи про створення й успішне функціонування.

Однак таке усвідомлення у більшості суб'єктів регіональної економіки може виникнути тільки в результаті оволодіння і належного використання регіональним менеджментом інноваційних підходів до впливу на інноваційні ж утворення – об'єкти управління і менеджменту.

Збільшення ж у будь-якому регіоні числа діючих інтеграційних утворень, залучення до них все більшого числа зацікавлених спільними і гармонізованими цілями та інтересами учасників та включення цих кластерів, альянсів, партнерств і союзів у соціальну мережеву структуру з домінуванням в останній мережевої логіки прийняття гармонізованих рішень і гармонізованої ринкової поведінки обумовить зростання ефекту гармонізації з відповідним впливом на перебіг процесів і результати регіонального економічного розвитку.

В результаті відкривається шлях до поступового залучення в спільну діяльність все більшого числа суб'єктів і груп впливу регіональної економіки, якими в процесі використання інформаційного потенціалу мережевої взаємодії будуть формуватися спільні інтереси, встановлюватись і переслідуватись спільні, узгоджені й гармонізовані цілі, інтереси і завдання та отримуватись синергетично обумовлені результати діяльності.

Продовження досліджень за напрямком використання мережевих структур з метою поступової гармонізації цілей та інтересів суб'єктів регіонального розвитку слід спрямувати на пошук, розробку, апробацію та використання інноваційних моделей і технологій регіонального менеджменту, орієнтованих на створення, підтримку і мотивацію ефективної взаємодії вже не «трикутника», а своєрідних «мультикутників», вмонтованих у регіональну інформаційну мережу всіх потенційно зацікавлених в позитивному соціально-економічному розвитку як держави загалом, так і її регіонів, як окремих регіональних груп впливу, так і приналежних до них суб'єктів регіональної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. AllForOne / DruckerApps. Dec. 04, 2009. DRUCKER INSTITUTE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.druckerinstitute. com/2009/12/120409-all-for-one/.
2. Etzkowitz H. The Triple Helix University-Industry-Government Relations: Laboratory for Knowledge-Based Economic Development / Henry Etzkowitz, Loet Leydesdorff // EASST Review. – 1995. – Vol. 14. – № 1. – P. 14–19.
3. Ranf D.E. Alliance Management / Diana Elena Ranf, ElidaTodăriţa // Annales Universitat isApulensis Series Oeconomica. – 2009. – № 11 (2). – P. 788–795.
4. Іванченко Г.В. Розробка кластерної моделі розвитку регіону / Г.В. Іванченко // Ефективна економіка. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/? op=1&z=2049.
5. Кастельс М. Становление обществасетевых структур / М.Кастельс // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология; под. ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999. – 640 с.
6. Козаченко Г.В. Стратегічні альянси: проблемні аспекти створення / Г.В. Козаченко, Л.Є. Шульженко // Вісник Дон-

баської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1 (26). – С. 123–126.
7. Козаченко Л. Про державну політику розвитку підприємництва та діяльність ради підприємців КМУ / Л. Козаченко // Рада підприємців при Кабінеті міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://radakmu.org.ua/view/309/.
8. Крайник О. Туристичний кластер регіону як форма соціального діалогу: управлінський аспект / О. Крайник, М. Біль // Науковий вісник «Демократичне самоврядування». – 2009. – Вип. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tourlib.net/statti_ukr/krajnyk.htm.
9. Масленников В.В. Формирование партнерських отношений в предпринимательской деятельности: Вопросы теории и практик и: автореф. дис. … д. э. н.: спец. 08.00.03 / В.В. Масленников. – Москва, 1998 / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/ content/formirovanie-partnerskikh-otnoshenii-v-predprinimatelskoi-deyatelnosti-voprosy-teorii-i-prak#ixzz3PCTq2x9G.
10. Махова Г.В. Стратегічні альянси підприємств в Україні: передумови формування та перспективи розвитку / Г.В. Махова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. «Економіка підприємства: теорія і практика». – К.: КНЕУ, 2008. – Ч. ІІ. – С. 380– 720, 425–434.
11. Молодцов О.В. Сітьова парадигма територіального розвитку як наукова проблема / О.В. Молодцов // Національна академія державного управління при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academy.gov.ua/ej/ej2/txts/region/05movrnp.pdf.
12. Молодцов О.В. Сутність політичної мережі як моделі представництва та реалізації інтересів суб'єктів територіального розвитку / О.В. Молодцов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/e-journals/dutp/2006-1/txts/POLITICHNI/06movstr.pdf.
13. Молодцов О.В. Парадигма публічного управління у вимірах інформаційного суспільства / О.В. Молодцов // Зб. наук. праць НАДУ; за заг. ред. В.І. Лугового, В.М. Князєва. – 2004. – Вип. 2. – С. 78–88.
14. Пеклун О.С. Кластерний підхід як інструмент державного регулювання розвитку туристичної інфраструктури на регіональному рівні / О.С. Пеклун // Упровадження інноваційних підходів і технологій менеджменту до практики публічного управління: матеріали наук.-практ. конф. (Дніпропетровськ, 27–29 жовтня 2011 р.); за заг. ред. Ю.П. Шарова. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2011. – С. 102–105.
15. Похильченко О.А. Засади створення регіонального деревообробного кластера / [О.А. Похильченко, Л.І. Сопільник, Р.Я. Заяць] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2011_706/20.pdf.
16. Садовий А. Успішний Львів – це трикутник: влада, бізнес та наука / А. Садовий // Офіційний портал Львівської МР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cityadm.lviv.ua/lmrnews/rubrics/government/6530.
17. Сало І.С. Система представництва інтересів соціальних груп в Україні: інституціалізація механізмів: [аналітична доповідь] / І.С. Сало. – К.: НІСД, 2012. – 24 с.
18. Сергєєв В.С. Мережна парадигма територіального розвитку: основні ідеї та принципи / В.С. Сергєєв // Проблеми територіальної організації публічної влади в Україні: тези доповідей регіональної науково-практичної конференції 19 листопада 2010 р. – С. 138–141.
19. Сергєєв В.С. Неурядові організації як інструменти впливу груп інтересів / В.С. Сергєєв // Грані: науково-теоретичний і громадсько-політичний альманах. – Д., 2006. – № 4. – С. 139–142.
20. Сергєєв В.С. Політичні мережі як форма взаємодії держави та громадянського суспільства (теоретико-методологічний аналіз): автореф. дис. … д. політ н.: спец. 23.00.01 «Теорія та історія політичної науки» / В.С. Сергєєв. – Дніпропетровськ, 2010. – 38 с.
21. Соколенко С.І. Проблеми впровадження інновацій в умовах трансформації економіки / С.І. Соколенко // Круглий стіл «Трансформація менеджменту в мінливих умовах ринку». Українські кластери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ucluster.org/blog/2012/05 /kruglijj-stil.
22. Сорока Р.Ю. Кластеризація – інноваційний важіль у здійсненні регіональної промислової політики / Р.Ю. Сорока // Проект «Регіональне врядування та розвиток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rgd.org.ua/resources/additional_res/2Clusterssokora.pdf.
23. Труфкин А.С. Особенности стратегических альянсов транснациональных корпораций на современном этапе / А.С. Труфкин. – М.: МАКС Пресс, 2010. – 196 с.
24. Фокин Н.И. Партнерство (аналитический обзор) / Н.И. Фокин // Экономика: Вначале было слово [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://dictionary-economics.ru/art-20.
25. Шишацький А. Влада, наука, бізнес – трикутник економічного ефекту / А. Шишацький // Офіційний сайт Харцизької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khartsyzk-rada.gov.ua/ukr/articles/view/572.

УДК 338.48(477)

Галасюк С.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління туризмом
Одеського національного економічного університету

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦІВ ТУРИСТИЧНОГО СУПРОВОДУ В УКРАЇНІ

PROBLEM QUESTIONS ON THE ORGANIZATION ACTIVITY OF SPECIALISTS IN TOURIST ESCORTING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні проблеми провадження діяльності з туристичного супроводу в Україні у контексті міжнародного досвіду. Проаналізовано показники діяльності суб'єктів, які здійснюють екскурсійну діяльність, за ряд років та зроблено певні висновки. Запропоновано заходи щодо удосконалення організації діяльності фахівців туристичного супроводу.

Ключові слова: фахівці туристичного супроводу, екскурсоводи, гіди-перекладачі, міжнародний досвід, показники екскурсійної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы осуществления деятельности, связанной с туристическим сопровождением в Украине, в контексте международного опыта. Проанализированы показатели деятельности субъектов, занимающихся экскурсионной деятельностью, за ряд лет и сделаны определенные выводы. Предложены мероприятия, направленные на совершенствование организации работы специалистов туристического сопровождения.

Ключевые слова: специалисты туристического сопровождения, экскурсоводы, гиды-переводчики, международный опыт, показатели экскурсионной деятельности.

ANNOTATION

In article the main problems of implementation of activities for tourist escorting in Ukraine in the context of the international experience are considered. Indicators of excursionsubjectsactivity for a row of years are analysed, and certain conclusions are drawn. Actions for improvement of the work organization of specialists in tourist escortingin Ukraine are offered.

Keywords: specialists in tourist escorting, specialistsin excursion, guide-interpreters, international experience, indicators of excursion activity.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення діяльність фахівців туристичного супроводу України фактично не контролюється державою або громадськими організаціями. Необхідність отримання дозволу на право провадження діяльності з туристичного супроводу скасовано. Підвищення кваліфікації екскурсоводів та гідів-перекладачів, їх атестація та акредитація не проводяться. Статистична оцінка показників екскурсійної діяльності свідчить про низьку активність даних суб'єктів на туристичному ринку. Проте світовий досвід організації роботи в цій сфері переконливо доказує, що успіх держави на міжнародному ринку туристичних послуг значною мірою залежить від екскурсійної складової та від фахівців, які займаються туристичним супроводом – екскурсоводів, гідів-перекладачів, керівників туристичних груп, інструкторів з активних видів туризму тощо, які безпосередньо контактують з туристами та екскурсантами. Тому багато в чому від їх майстерності та уміння показати привабливість своєї країни залежить потужність та зворотність в'їзного та внутрішнього туристопотоків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем методики, теорії та практики організації провадження діяльності екскурсоводів та гідів-перекладачів приділяється багато уваги у працях як вітчизняних, так і зарубіжних учених [1–5]. Проте низка питань, пов'язаних з організаційно-правовим забезпеченням діяльності фахівців туристичного супроводу, дотепер залишається невирішеною.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У даній статті проведено дослідження міжнародного досвіду організації діяльності фахівців туристичного супроводу. Акцентовано увагу на скасуванні в Україні законодавчих норм, необхідних для розвитку на високому рівні діяльності, пов'язаної з туристичним супроводом. На підставі офіційної статистичної інформації проаналізовано показники роботи суб'єктів екскурсійної діяльності та зроблено певні висновки.

Мета статті полягає у виявленні основних проблем, пов'язаних з організацією діяльності фахівців туристичного супроводу в Україні, для пропонування певних заходів щодо їх вирішення на підставі вивчення світового досвіду з цього питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження міжнародного досвіду організації туристичного супроводу свідчать, що в багатьох країнах світу застосовуються спеціальні механізми контролю за діяльністю фахівців даного профілю. Встановленням вимог до організації роботи екскурсоводів, гідів-перекладачів, керівників туристичних груп та інших супроводжуючих можуть займатися як органи виконавчої влади, відповідальні за формування туристичної політики країни та її регіонів, так й різноманітні громадські об'єднання, що отримали певні повноваження з цього питання.

Так, наприклад, законодавство Малайзії зобов'язує всіх фахівців туристичного супроводу отримувати ліцензію на провадження власної діяльності поряд із туроператорами, турагентами, засобами розміщення, закладами харчування, транспортними компаніями

та установами по підготовці кадрів для сфери туризму [6].

В Туреччині існують три види ліцензій (A, B, C), які видаються турфірмам Міністерством культури і туризму після їх обов'язкової реєстрації в громадській асоціації TÜRSAB. Саме ліцензія типу B надається тим туристичним установам, які крім організації продажу квитків на міжнародні сухопутні, морські й повітряні перевезення, займаються реалізацією квитків на екскурсії та проваджують діяльність з туристичного супроводу [7].

Ліцензування діяльності гідів та екскурсоводів у Великій Британії здійснюється «Гільдією зареєстрованих туристичних гідів», яка застосовує спеціально розроблені фахові стандарти освіти. Строк навчання фахівців туристичного супроводу на відповідних курсах становить майже два роки з обов'язковою здачею низки екзаменів на знання британської історії, архітектури, мистецтва, релігії, політики, економіки тощо. Кваліфікаційними ознаками гідів є іменні кольорові значки – наприклад, «Синій значок», який дозволяє впроваджувати екскурсійну діяльність у межах певного регіону, та «Зелений значок», власники яких спеціалізуються на організації екскурсій тільки по одному місту або його частині. Варто зазначити, що куратори найпопулярніших культурно-історичних об'єктів Великої Британії, приділяючи велику увагу підтримці їх іміджу, співпрацюють тільки з ліцензованими екскурсоводами вищої кваліфікації [8].

Згідно із законом Японії «Про діяльність гідів-перекладачів», усі вони також повинні здавати державні екзамени, які проводяться під патронатом голови Японської туристичної адміністрації, та придбати ліцензію, випущену префектурним урядом. Виконування обов'язків гіда-перекладача без отримання ліцензії підлягає накладенню штрафних санкцій у розмірі 500 тис. ієн. Перевірка знань фахівців туристичного супроводу здійснюється щорічно та складається з двох рівнів. Так, експертиза першого рівня включає проведення екзаменів по певних предметах, в числі яких: географія Японії; історія Японії; загальні відомості про промисловість, економіку, політику та культуру країни; практичні навички гіда-перекладача; ораторське мистецтво. Строки такої екзаменаційної сесії – з кінця серпня до початку вересня. Місцями розташування експертних комісій є деякі крупні японські міста, а також Сеул (Південна Корея), Пекін, Гонконг, Тайбей (Китай). Експертиза другого рівня здійснюється за позитивних результатів попередніх іспитів, проводиться у грудні й тільки на території Японії (Токіо, Кіото, Фукуока) та має оцінити знання гідів-перекладачів з їх володіння іноземними мовами (англійської, китайської, французької, німецької, італійської, португальської, російської, корейської, тайської) [9].

В Україні протягом майже десяти років (1994–1998 рр. та 1999–2003 рр.) ліцензуванню підлягала екскурсійна діяльність. Однак у той час отримувати ліцензію повинні були туристичні установи, а не фахівці туристичного супроводу. У 2004 р. набуло чинності «Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцями туристичного супроводу», затверджене Наказом Державної туристичної адміністрації № 83 (далі – Положення № 83). Цей документ установив такі норми: порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу; порядок створення та основні функції акредитаційних комісій; перелік документів, які повинні надавати фахівці туристичного супроводу акредитаційній комісії для одержання дозволу; порядок контролю та скасування дії даного дозволу [10].

Дозвіл на право здійснення туристичного супроводу було визнано офіційним документом, який підтверджував кваліфікацію фахівця туристичного супроводу і давав право на:

– надання екскурсійних послуг екскурсоводами та гідами-перекладачами в населених пунктах та об'єктах показу, внутрішніми правилами яких це не заборонено, у межах певної адміністративної території та надання дорожньої інформації під час слідування туристичних груп до місця призначення;

– надання відповідних послуг із туристичного супроводу іншими фахівцями туристичного супроводу [10].

До квітня 2014 р. такий дозвіл повинні були отримувати гіди-перекладачі, екскурсоводи, спортивні інструктори, провідники та інші фахівці туристичного супроводу – фізичні особи, які проводили діяльність, пов'язану з туристичним супроводом, за винятком осіб, які працювали на відповідних посадах підприємств, установ, організацій, яким належали чи які обслуговували об'єкти відвідування (музеї, парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва, монастирські комплекси, спеціалізовані виставки тощо).

Згідно п. 27 Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру» від 25.04.2014 р., внесено зміни до Закону України «Про туризм» та, відповідно, скасовано видачу дозволів фахівцям на право здійснення туристичного супроводу.

Варто звернути увагу, що окремі норми Положення № 83 дійсно мали суперечливий характер, що виявлялося у наступному:

– здійснення організації всієї науково-методичної роботи саме фахівцем туристичного супроводу;

– проведення комісією з видачі дозволів на туристичний супровід не атестації, а лише акредитації цих фахівців;

– відсутність чітких та дієвих інструментів контролю за діяльністю фахівців туристичного супроводу;

– відсутність механізму обліку екскурсоводів, гідів-перекладачів та інших фахівців;

– проблематичність здачі звітів фахівцями туристичного супроводу;

– низька виконавська дисципліна в регіонах, де акредитаційні комісії не були створені взагалі [11].

Однак враховуючи світовий досвід організації діяльності з туристичного супроводу, Положення № 83 потрібно було вдосконалити, а не скасувати.

За даними таблиці 1, створеної на підставі офіційної статистичної інформації [12], усі показники мають тенденцію до зниження. Так, кількість суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, за період 2013–2014 рр. скоротилась на 59 од., або майже на 30%. Середньооблікова чисельність штатних працівників зменшилась на 142 особи, або майже на 40%.

Слід звернути увагу, що середня кількість співробітників туристичних фірм, які займаються екскурсійною діяльністю, дуже незначна (від однієї до чотирьох осіб). Тобто такі туристичні установи не є потужними. Крім того, тільки 35–40% працівників закладів екскурсійного профілю мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму. Варто зазначити, що відомостей про кількість осіб, які безпосередньо проводять екскурсії та займаються туристичним супроводом, немає взагалі.

Таблиця 1

Кадровий склад суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність в Україні*

	Показники	Од. вим.	Роки		Зміна значень 2014 р. у % до 2013 р.
			2013	2014	
1	Кількість суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, у тому числі:	од.	208	149	71,6
	- юридичні особи	од.	70	58	82,9
	- фізичні особи – підприємці	од.	138	91	65,9
2	Середньооблікова кількість штатних працівників, у тому числі:	осіб	383	241	62,9
	- юридичні особи	осіб	291	171	58,8
	- фізичні особи – підприємці	осіб	92	70	76,1
3	З них – кількість працівників, які мають вищу або середню спеціальну освіту в галузі туризму, у тому числі:	осіб	140	99	70,7
	- юридичні особи	осіб	95	69	72,6
	- фізичні особи – підприємці	осіб	45	30	66,7

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції*

Вагомість внеску суб'єктів, які здійснюють виключно екскурсійну діяльність, можна оцінити тільки за даними таблиці 2, які свідчать, що доходи, отримані ними, становлять лише 6% у загальному обсязі та мають тенденцію до скорочення.

Середні доходи від обслуговування одного екскурсанта в Україні за 2013 р. дорівнювали 320 грн., а за 2014 р. цей показник зменшився у 2,5 рази та склав 130 грн. Дані обставини пояснюються як збільшенням кількості екскурсантів (майже удвічі), так і ймовірним здешевленням вартості екскурсійного обслуговування, диверсифікацією пропозиції. Крім того, кількість іноземних учасників екскурсій, яка у 2013 р. становила 5% загального екскурсійного потоку, у 2014 р. склала лише 0,5%, зменшившись у 5,5 рази.

Таблиця 2

Кількість екскурсантів та дохід від провадження екскурсійної діяльності в Україні*

	Показники	Од. вим.	Роки		Зміна значень 2014 р. у % до 2013 р.
			2013	2014	
1	Дохід від екскурсійної діяльності, який отримали:	тис. грн.	198916,1	153971,5	77,4
	- туроператори	тис. грн.	181903,4	138988,9	76,4
	- турагенти	тис. грн.	4119,5	5652,4	137,2
	- суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність	тис. грн.	12893,2	9330,2	72,4
2	Кількість екскурсантів, яких обслужили суб'єкти туристичної діяльності, у тому числі:	осіб	618172	1174702	190,0
	- юридичні особи	осіб	536560	1109180	206,7
	- фізичні особи – підприємці	осіб	81612	65522	80,3
3	З них – кількість іноземців, яких обслужили у тому числі:	осіб	30891	5493	17,8
	- юридичні особи	осіб	29587	4486	15,2
	- фізичні особи – підприємці	осіб	1304	1007	77,2

** Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції*

Висновки. Таким чином, організація діяльності фахівців туристичного супроводу в Україні потребує удосконалення. За статистичними даними не представляється можливим простежити їх дійсний внесок в економіку країни. Відсутність справжньої атестації, підвищення кваліфікації та акредитації фахівців екскурсійної діяльності та інших представників туристичного супроводу гальмує розвиток туризму в Україні, адже від майстерності саме цих працівників залежить формування позитивного враження від знайомства з нашою країною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабарицька В.К. Екскурсознавство і музеєзнавство: [навч. посіб.] / [В.К. Бабарицька, А.Я. Короткова, О.Ю. Малиновська]. – К.: Альтерпрес, 2007. – 464 с.
2. Емельянов В.В. Экскурсоведение: [учеб. пособ.] / В.В. Емельянов. – М.: Советский спорт, 2007. – 216 с.
3. Нездоймінов С.Г. Організація екскурсійних послуг: [навч.-метод. посіб.] / С.Г. Нездоймінов. – Одеса: Астропринт, 2011. – 216 с.
4. Савина Н.В. Экскурсоведение: [учеб. пособ.] / Н.В. Савина, З.М. Горбылева. – Минск: БГЭУ, 2004. – 335 с.
5. Хуусконен Н.М. Практика экскурсионной деятельности / Н.М. Хуусконен, Т.М. Глушанок. – СПб.: ИД Герда, 2006. – 208 с.
6. Герасименко В.Г. Ліцензування туристичної діяльності в Україні у контексті міжнародного досвіду / В.Г. Герасименко, С.С. Галасюк // Журнал європейської економіки. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – Т. 10 (№ 4). – С. 402–414.
7. Галасюк С.С. Особливості ведення туристичного бізнесу в Україні та Туреччині / С.С. Галасюк // Індустрія гостинності у країнах Європи: матеріали VI міжнар. наук.-практ. конф. (Сімферополь, 16–18 грудня 2010 р.). – Сімферополь: ВіТроПринт, 2010. – С. 31–33.
8. Михайлова Н. О лицензировании гидов в Великобритании / О. Михайлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://needguide.ru/articles/O-licenzirovanii-gidov-v-Velikobritanii.php.
9. Національна туристична адміністрація Японії «JapanTourismAgency» (JTA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mlit.go.jp.
10. Положення про порядок видачі дозволів на право здійснення туристичного супроводу фахівцями туристичного супроводу: Наказ Державної туристичної адміністрації України від 24 вересня 2004 р. // Офіційний вісник України. – 2004. – № 42.
11. Галасюк С.С. Стандартизація, сертифікація туристичних послуг та ліцензування туристичної діяльності: [навч. посіб.] / С.С. Галасюк. – Одеса: Астропринт, 2011. – 208 с.
12. Туристична діяльність в Україні у 2014 році: статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 76 с.

УДК 332.14:303.094.5(477)

Іванова О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку
Національної академії наук України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ РЕГІОНУ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE ASSESSMENT OF THE REGION'S SELF-SUFFICIENCY LEVEL

АНОТАЦІЯ

Оцінка рівня самодостатності регіону та аналіз його складових є підґрунтям для визначення напрямів державної підтримки, її обсягів та параметрів інструментів. У статті визначено сутність та складові самодостатності регіонального розвитку. Розроблено теоретико-методичне забезпечення оцінки рівня самодостатності регіону як підґрунтя визначення раціональних параметрів державної підтримки та стимулювання регіонального саморозвитку. Систематизовано показники оцінки рівня самодостатності регіону, визначено методи та принципи оцінки.

Ключові слова: регіон, конкурентоспроможність регіону, рівень самодостатності, оцінка, складові самодостатності, саморозвиток.

АННОТАЦИЯ

Оценка уровня самодостаточности региона и анализ его составляющих является основой для определения направлений государственной поддержки, ее объемов и параметров инструментов. В статье определены сущность и составляющие самодостаточности регионального развития. Разработано теоретико-методическое обеспечение оценки уровня самодостаточности региона как основы определения рациональных параметров государственной поддержки и стимулирования регионального саморазвития. Систематизированы показатели оценки уровня самодостаточности региона, определены методы и принципы оценки.

Ключевые слова: регион, конкурентоспособность региона, уровень самодостаточности, оценка, составляющие самодостаточности, саморазвитие.

ANNOTATION

Assessment of the region's self-sufficiency level and the analysis of its components is the basis for determining the directions of the state support, its scope and parameters of instruments. The essence of self-sufficiency and components of regional development are defined. The theoretical and methodological support of assessment of the region's self-sufficiency level as a basis for the definition of state support and promotion of regional self-development rational parameters is developed. The indicators to assess region's self-sufficiency level are systematized, methods and principles of assessment are defined.

Keywords: region, competitiveness of the region, the level of self-sufficiency, assessment. components of self-sufficient, self-development.

Постановка проблеми. Зростаюча соціально-економічна дивергенція регіонів призводить до проблем у здійсненні єдиної політики соціально-економічних перетворень, збільшення диспропорцій в рівні та якості життя населення, що виступає дестабілізуючим чинником конкурентоспроможності країни та стає загрозою для її цілісності та територіальної єдності.

Дієвість інструментів державної підтримки регіонального розвитку залежить від їх адресності та доцільності застосування. Оцінка рівня самодостатності регіону та аналіз його складових дає змогу визначити необхідні напрями державної підтримки, її обсяг та параметри інструментів.

Рівень самодостатності регіону – це показник саморозвитку регіону, що відображає його спроможність підтримувати та підвищувати конкурентоспроможність за рахунок власних ресурсних можливостей для забезпечення належного рівня виконання покладених на регіон функцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням регіональної конкурентоспроможності, забезпечення стійкої конкурентної позиції регіону й ролі в цих процесах державного регулювання приділена значна увага вітчизняних і закордонних учених-економістів: П. Бєлєнького, П. Бубенко, З. Варналія, З. Герасимчука, І. Дегтярьової, М. Долішнього, Л. Ковальської, Д. Кузьміна, М. Портера, М. Степанова, Д. Сенпіка, А. Соколовського, Д. Стеченко, А. Татаркіна, Л. Яремко та ін. Підходи до визначення самодостатності територій розглядалися у працях С. Двоєносенка, Б. Заблоцького, В. Карпінського, В. Мамонової тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на значну дослідженість цих питань на теоретичному та практичному рівні, на сьогоднішній день залишаються дискусійними питання визначення раціонального обсягу державної підтримки та чинників, що впливають на цей процес.

Мета статті полягає у визначенні сутності та розробці теоретико-методичного забезпечення оцінки рівня самодостатності регіону як підґрунтя для визначення раціональних параметрів державної підтримки та стимулювання регіонального саморозвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз поняття «самодостатність» дозволяє відмітити властивість об'єкту самостійності та достатності ресурсів для розвитку. Так, у вільній енциклопедій значиться, що самодостатність об'єкту – це самостійна цінність або здатність обходитися власними можливостями [1]. У тлумачному словнику під самодостатністю об'єкту розуміється обмеження самим собою, не має потреби в чому-небудь іншому [2].

На думку Л. Костирко, «самодостатність» регіонів, носить умовний характер. «Регіональне господарство є підсистемою загальнодержавної

економічної системи. Регіон не в змозі самостійно, без державної підтримки вирішувати завдання життєзабезпечення території. Інакше втрачається економічна доцільність його входження в економічну систему країни. Термін «економічна самодостатність регіону» є деякою абстракцією, але при цьому характеризує високий ступінь відтворювальної повноти функціонування регіональної економічної системи в просторі та часі» [3]. Однак мова не йде про повну незалежність чи автономію регіону, доцільно використовувати власні ресурсні можливості для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону власними ресурсами та в залежності від рівня самодостатності визначати раціональний обсяг державної підтримки, що дає можливість стимулювати регіональний саморозвиток та частково або повністю відмовитися від трансфертів та втрат бюджетних коштів, що пов'язані з ними.

Визначення рівня самодостатності для окремого регіону дає можливість адресно визначити необхідний обсяг державної підтримки регіонального розвитку та раціональні параметри її інструментів, що сприятиме подальшому саморозвитку регіону.

Рівень – це ступінь, що характеризує якість, величину розвитку чого-небудь [4]. В свою чергу, ступінь – порівняльна величина, що характеризує розмір, інтенсивність, якість і т. п. чого-небудь [5].

Отже, рівень самодостатності регіонального розвитку може бути визначено як вимірювану за розміром, інтенсивністю та якістю економічну категорію, яка відображає рівень забезпеченості регіону необхідними людськими, матеріальними, техніко-технологічними, фінансовими, інформаційними та іншими ресурсами для саморозвитку.

Методичний підхід до оцінки рівня самодостатності регіонального розвитку передбачає послідовність етапів: підготовчого, аналітичного, розрахункового та підсумкового (рис. 1).

1). На підготовчому етапі визначається мета процесу оцінювання, методи та принципи оцінки рівня самодостатності та формується інформаційна база для проведення оцінки.

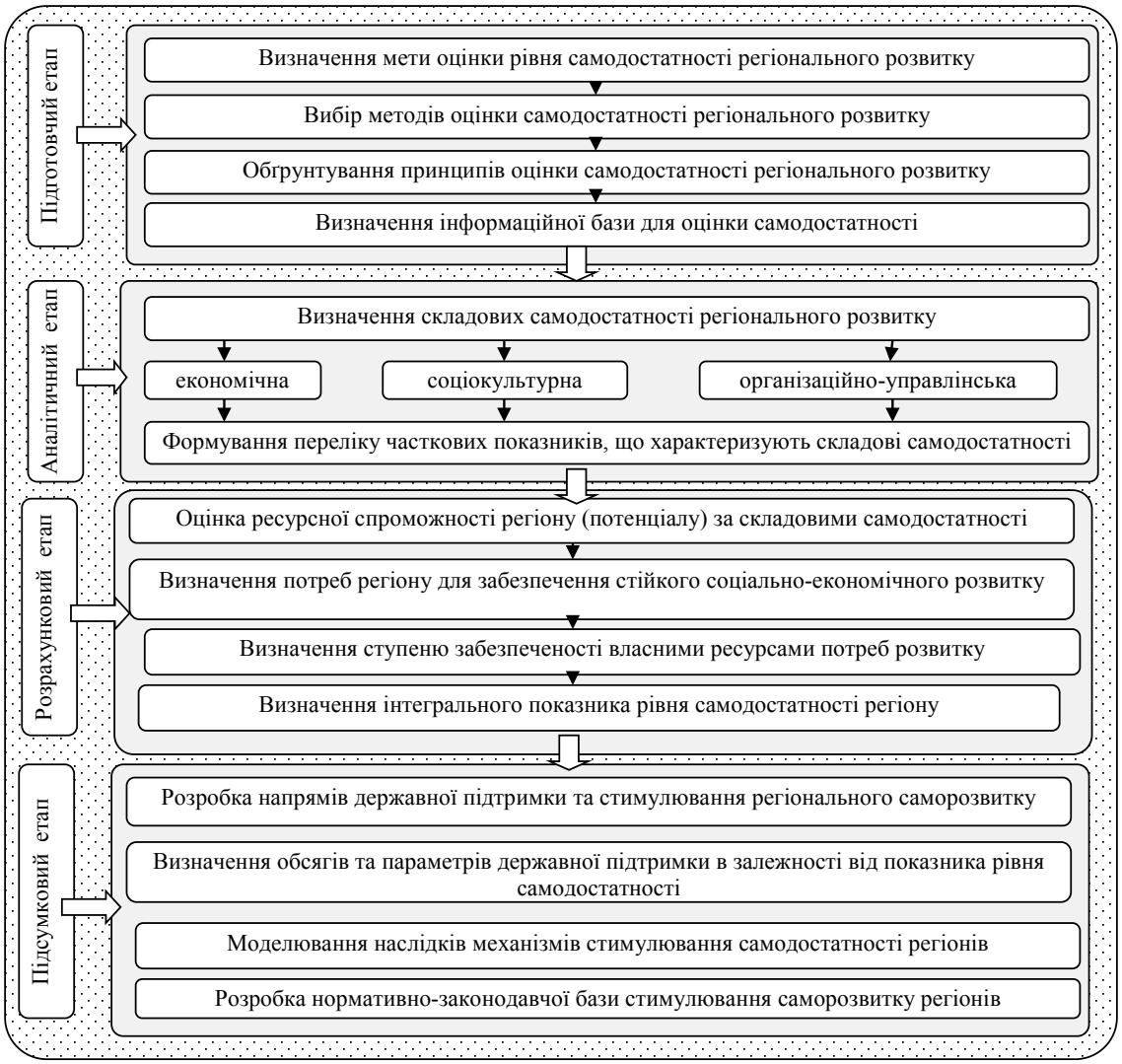


Рис. 1. Методичний підхід до визначення рівня самодостатності регіонального саморозвитку
Джерело: розроблено автором

Метою процесу оцінювання є визначення напрямів та параметрів державної підтримки та стимулювання саморозвитку регіонів. На онові отримання конкретних показників рівня самодостатності доцільно застосовувати різні обсяги та параметри інструментів державної підтримки для груп регіонів, що мають, відповідно, високий, середній, низький рівні самодостатності.

Для оцінки самодостатності регіонального розвитку слід застосовувати наступні методи: статистичний аналіз – для вивчення та групування емпіричних даних і обґрунтування методичного підходу до оцінки рівня самодостатності; балансовий метод – для визначення співвідношення двох бюджетів: ресурсів, що має в своєму розпорядженні регіон, та потреби в них для забезпечення нормального функціонування системи; метод експертних оцінок – для визначення вагових коефіцієнтів окремих показників; таксономічний аналіз – для визначення інтегрального показника рівня самодостатності регіону; матричний аналіз – для позиціонування часткових показників рівня самодостатності у процесі його оцінювання, що дозволяє простежувати динаміку змін рівня самодостатності регіону та проводити порівняльну оцінку за регіонами України.

В якості принципів оцінки самодостатності регіонального розвитку слід виділити наступні: наукової обґрунтованості – оцінка рівня самодостатності регіонального розвитку має базуватися на наукових методах дослідження та враховувати вимоги об'єктивних законів розвитку; системності – передбачає розгляд самодостатність регіону як складної системи з сукупністю взаємопов'язаних елементів, що утворюють певну цілісність та підґрунтя для саморозвитку регіону; структурність – передбачає оцінку рівня самодостатності регіонального розвитку через визначення її структури; достатності – кількість та структура часткових показників оцінки рівня самодостатності має забезпечувати комплексну оцінку, достатню для обґрунтованих висновків; обґрунтованості – полягає в тому, що інформація, на базі якої проводиться оцінка рівня самодостатності та яка отримана в результаті, має бути суттєвою для розробки корегуючих дій зі стимулювання саморозвитку регіону.

Інформаційною базою для визначення рівня самодостатності регіону виступають офіційні дані Міністерства фінансів України; Мінрегіонбуду; Міністерства доходів і зборів України; Державної казначейської служби, Державної служби фінансового моніторингу; служби статистики; Державної фіскальної служби; нормативно-законодавчі акти України; дані департаментів регіонального економічного розвитку, фінансових управлінь ОДА; статистичні збірники «Регіони України»; статистичні щорічники «Бюджет України»; дані моніторингів соціально-економічного розвитку регіонів України, стратегії регіонального розвитку тощо.

2). Аналітичний етап передбачає визначення складових оцінки рівня самодостатності регіонального розвитку та визначення переліку часткових показників за складовими.

Складовими самодостатності регіонального розвитку визначено економічну, соціокультурну, організаційно-управлінську.

Врахування складових рівня самодостатності регіону дає можливість визначити дефіцит та достатність потенціалу ресурсів, необхідних для саморозвитку та на основі цього застосовувати дієві інструменти державної підтримки регіонального розвитку.

На основі узагальнення наукових джерел [6–10] серед груп часткових показників, що характеризують складові самодостатності, слід виділити наступні:

– за економічною складовою самодостатності (бюджетні показники самодостатності, показники наукового потенціалу саморозвитку, показники кадрового забезпечення саморозвитку, показники технічного забезпечення, показники інформаційно-комунікаційного забезпечення);

– за соціокультурною складовою самодостатності (рівень життя населення регіону; рівень реальних доходів на душу населення; ступінь забезпеченості населення регіону матеріальними та духовними благами; рівень зайнятості; індекс задоволеності житлом, індексу доступності медичної допомоги, індексу доступності освіти; індекс розвитку соціальної інфраструктури; рівень благоустрою регіону тощо);

– за організаційно-управлінською складовою самодостатності (відповідність системи управління потенціалом регіону його соціально-економічному розвитку; рівень професійності службовців регіональних органів влади та органів місцевого самоврядування; якість механізмів координації між органами місцевого самоврядування, регіональними органами влади та підприємництвом; рівень політичної активності; кількість ініційованих модернізаційних проектів; кількість створених в регіони кластерних структур тощо).

Обґрунтування часткових показників для оцінки рівня самодостатності регіонального розвитку полягає в наступному:

– аналіз наукових методичних підходів до оцінки потенціалу регіону за його видами (часткові, інтегральні показники, індекси), що дозволяє визначити групи часткових показників для співвідношення забезпеченості ресурсами та їх потенційними можливостями з потребами регіону;

– часткові показники мають бути пов'язані між собою та давати змогу зробити обґрунтовані висновки щодо подальшого саморозвитку регіонів;

– відбір часткових показників має здійснюватися на основі попереднього кореляційного аналізу їх впливу на саморозвиток регіону з метою зведення переліку показників, що оцінюються до раціонального мінімуму, і в той же час врахування всіх вагомих показників;

– можливість зведення часткових показників в інтегральні показники (стандартизація оцінок) за профілями (складовими) самодостатності для наочного позиціонуванні рівня самодостатності на матрицях, що дають змогу розробити напрями зміцнення самодостатності регіону.

3). Наступним етапом методичного підходу до оцінки рівня самодостатності регіону є розрахунковий етап, що полягає в здійсненні безпосередньої оцінки часткових показників, складових самодостатності та розрахунку інтегрального показника рівня самодостатності регіону.

Підсумковий етап методичного підходу включає розробку напрямів державної підтримки та стимулювання регіонального саморозвитку; визначення обсягів та параметрів державної підтримки в залежності від показника рівня самодостатності; моделювання наслідків механізмів стимулювання самодостатності регіонів та розробку нормативно-законодавчої бази стимулювання саморозвитку регіонів.

Визначення раціональних параметрів інструментів державної підтримки регіонального розвитку на основі отриманих оцінок рівня самодостатності регіону доцільно проводити з допомогою імітаційного моделювання.

Моделювання механізмів державного стимулювання саморозвитку регіону на основі самодостатності передбачає побудову імітаційної моделі з використанням спеціалізованого програмного пакету Vensim, який надає змогу побудувати моделі, що характеризують взаємозв'язок, зміну та розвиток параметрів моделі в реальному часі. Відповідна модель дозволить визначити економічний ефект для саморозвитку регіону, обумовлений впровадженням заходів зі стимулювання саморозвитку.

4). Останнім етапом методичного підходу є розробка нормативно-законодавчої бази стимулювання саморозвитку регіонів.

Висновки. Визначення рівня самодостатності регіонального розвитку на основі врахування стратегічного потенціалу регіону, ефективності його використання, вмотивованості органів місцевого самоврядування до саморозвитку дозволяє визначити напрями та раціональні обсяги державної підтримки регіонів, які сприятимуть соціально-економічному зростанню на основі саморозвитку.

Розроблений методичний підхід передбачає послідовну реалізацію чотирьох блоків (підготовчого, аналітичного, розрахункового, підсумкового) та реалізацію етапів оцінювання самодостатності регіонального розвитку за економічною, соціокультурною та організаційно-управлінською складовими з визначенням часткових та інтегрального показників на основі матричного моделювання.

Ефективність даного підходу полягає в диференційованому, індивідуальному підході к кожному регіону, що передбачає: врахування максимальної кількості потреб регіону; прямий зв'язок з рівнем соціально-економічного розвитку; раціональне спрямування бюджетних коштів та їх цільове використання.

Подальші наукові дослідження з цієї проблеми лежать в площині розробки та обґрунтування концепції формування потенціалу саморозвитку регіонів України на основі децентралізації та самодостатності регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org.
2. Тлумачний словник української мови E-slovnik [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eslovnyk.com.
3. Костирко Л.А. Механізм формування стратегії фінансової забезпеченості регіону / Л.А. Костирко, Ю.С. Клітинський // Часопис економічних реформ. – 2013. – № 3 (11). – С. 62–69.
4. Толковый словарь русского языка. Т. I. / Под ред. Д.Н. Ушакова. – М.: Астрель; АСТ, 2000. – 848 с.
5. Ефремова Т.Ф. Современный словар руського языка три в одном: орфографический, словообразовательный, морфемный: около 20 000 слов, около 1200 словообразовательных единиц / Т.Ф. Ефремова. – М.: АСТ, 2010. – 699 с.
6. Алексеев С.Г. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С.Г. Алексеев // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 2 (30).
7. Башинський Т.В. Рівень життя населення: огляд методик оцінки / Т.В. Башинський // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 2 (43). – С. 232–234.
8. Клітинський Ю.С. Формування і оцінка бюджетного потенціалу регіону / Ю.С. Клітинський // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2014. – № 1 (208). – С. 49–53.
9. Лігоненко Л.О. Засади оцінки економіко-технологічного потенціалу регіону / Л.О. Лігоненко // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 4. – С. 38–52.
10. Мілевська Т.С. Оцінка інноваційної активності регіону / Т.С. Мілевська // Бізнесінформ. – 2012. – № 4. – С. 104–107.

УДК 330.3

Карімов Г.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Крівошеєв В. О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

TRENDS OF REGIONAL DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESS

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано зміст та виконання державних та регіональних програм підтримки розвитку малого бізнесу. На основі аналізу сучасного стану підприємництва в регіоні (Дніпропетровська область), досліджено. співвідношення малого та мікропідприємництва регіону, підприємств малого бізнесу та фізичних осіб-підприємців. Визначено тенденції подальшого розвитку малого бізнесу в регіоні.

Ключові слова: суб'єкт, підприємництво, малий бізнес, мікропідприємництво, фізичні особи-підприємці.

АННОТАЦИЯ

Проанализировано содержание и выполнение государственных и региональных программ поддержки развития малого бизнеса. На основе анализа имеющегося состояния предпринимательства в регионе (Днепропетровска область), исследовано соотношение малого и микропредпринимательства региона, предприятий малого бизнеса и физических лиц-предпринимателей. Выявлены тенденции дальнейшего развития малого бизнеса в регионе.

Ключевые слова: субъект, предпринимательство, малый бизнес, микропредпринимательство, физические лица-предприниматели.

ANNOTATION

Content and execution of the state and regional programs of the support of the development of small business is analyzed. On the basis of the analysis of the existing state of enterprise in the region (Dnepropetrovsk region), it is investigated the relationship of small and micro-enterprise of region, enterprises of small business and physical person - owners. The trends of further development of small business in the region are revealed.

Keywords: subject, entrepreneurship, small business, mìkroentrepreneurship, physical persons-entrepreneurs.

Постановка проблеми. Формування і розвиток підприємництва є одним із головних чинників створення повноцінного ринкового середовища. В умовах ринкової економіки підприємець є основним господарюючим суб'єктом [1]. В сьогоднішньому мінливому соціально-економічному середовище самостійна ініціативна діяльність (підприємництво) дозволяє більш ефективно використовувати наявні ресурси і переваги, інноваційні та креативні підходи до справи. Не дивно, що для значної частини населення країни, підприємництво стало основною діяльністю. Наприклад, у Дніпропетровській області зареєстровано 123513 фізичних осіб – підприємців у яких зайнято 211,4 тисячі працівників, що складає майже чверть зайнятого населення регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів підприємницької діяльності присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як: А. Асаул, А. Бусигін, З. Варналій, А. Виноградська, В. Колот, М. Лапуста, С. Мочерний, Ж. Сей, А. Сміт, В. Сизоненко, Л. Шваб, Й. Шумперт, А. Хоскинг, Р. Хизрич та інші. В яких досліджено, як загальні визначення та принципи підприємництва так і його значення для соціально-економічного розвитку країни та інші питання. В той же час ряд аспектів потребують подальшого розвитку, зокрема, в напрямку створення сприятливого місцевого клімату для розвитку малого бізнесу.

Мета статті. Головною метою роботи є визначення тенденцій розвитку малого підприємництва в регіоні (Дніпропетровська область).

Виклад основного матеріалу. Як зазначено авторами [1], підприємництво є джерелом стійкого економічного розвитку країни. За даними [2], 94,3 відсотка зареєстрованих в Україні підприємств відносяться до малих підприємств, які виробляють 7-15 відсотків валового внутрішнього продукту країни. За даними Федерації роботодавців України 85% української економіки створюється приблизно трьомастами великими підприємствами, і тільки 15% валового внутрішнього продукту зостається на частку малого та середнього бізнесу. В той же час в Австрії, ця цифра досягає 45% ВВП і 60% в Німеччині [2].

В цей же час, у Дніпропетровській області, згідно з попередніми даними за підсумками минулого року наведеними у [3], кількість малих підприємств склала 84 одиниці на 10 тисяч населення, а чисельність найманих працівників у досягла 137,1 тисячі осіб. Питома вага продукції, виробленої малими підприємствами склала 12,8 відсотків валового регіонального продукту. Загальна характеристика малого підприємництва Дніпропетровської області наведена в таблиці 1.

За кількістю зареєстрованих суб'єктів малого бізнесу область займає трете місце в Україні, поступаючись місту Київ та Харківській області. В цілому, найбільша кількість зареєстрованих суб'єктів малого бізнесу припадає на східні області країни. У цих регіонах розташовані великі промислові об'єкти, які формують ділову

Таблиця 1

Характеристика малого підприємництва Дніпропетровської області

Показники	Одиниця виміру	Значення
Кількість малих підприємств на 10 тис. населення	один.	84
у % до попереднього року	%	101,2
Чисельність найманих працівників у малому підприємництві	тис. осіб	137,1
у % до попереднього року	%	100,7
Питома вага продукції, виробленої малими підприємствами	%	12,8
Чисельність підприємців – фізичних осіб	тис. осіб	182,9
у % до попереднього року	%	103,0

Складено за даними [3]

активність, при цьому частка великих підприємств не більше 0,1 відсотка від загальної кількості юридичних осіб. Але, за рахунок вищої щільності населення та рівня його урбанізації, концентрація підприємств на тисячу жителів не суттєво перевищує середню по країні.

Такий дисбаланс вимагає суттєвих змін, як в самому підприємництві, так і в зовнішньому середовище. Спроба держави про стимулювати розвиток малого бізнесу в країні, знайшла своє відображення в низці законодавчих документів, зокрема: Закон України ,,Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні", ,,Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні", Указ Президента України від 28 квітня 2007 року № 363/2007 ,,Про деякі заходи щодо вдосконалення регулювання підприємницької діяльності", Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення заходів з виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», Постанова Кабінету Міністрів України «Про Український фонд підтримки підприємництва», Наказ Мінеконмрозвитку від 19.07.2013 № 849 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо організації і проведення моніторингу умов ведення бізнесу» та інші.

Реалізація загальнодержавних положень на регіональному рівні знайшла своє відображення у відповідних документах Дніпропетровської обласної ради, таких як:

- рішення Дніпропетровської обласної ради від 26 вересня 2014 року № 561-27/VI ,,Про Стратегію розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року".

Таблиця 2

Очікувана характеристика малого підприємництва Дніпропетровської області

Найменування показників	Одиниця виміру	Рік		Зростання
		2015	2016	
Кількість діючих малих та середніх підприємств	од.	33000	34000	1000
Чисельність працюючих на малих та середніх підприємствах	осіб	405700	415700	10000
Чисельність підприємців-фізичних осіб	од.	195800	197800	2000
Питома вага малого підприємництва в обсязі реалізованої продукції	%	12,5	13,0	0,5
Кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва	од.	126	141	15
Кількість підприємств, чисельність чоловіків та жінок, які пройдуть підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації	осіб	1000	1050	50

Складено за даними [5]

Таблиця 3

Співвідношення фізичних та юридичних осіб в межах малого підприємництва

відсотків

Показник	Рік									Загальне відхилення, +/-
	2010	2011	Δ, +/-	2012	Δ, +/-	2013	Δ, +/-	2014	Δ, +/-	
Суб'єкти малого підприємництва:										
підприємства	17,8	22,0	4,2	24,2	2,2	25,3	1,1	16,7	-8,6	-1,1
фізичні особи – підприємці	82,2	78,0	-4,2	75,8	-2,2	74,7	-1,1	83,3	8,6	1,1
Суб'єкти мікро підприємництва:										
підприємства	15,5	19,2	3,7	21,2	2,0	22,4	1,2	14,7	-7,7	-0,8
фізичні особи – підприємці	84,5	80,8	-3,7	78,8	-2,0	77,6	-1,2	85,3	7,7	0,8

Складено за даними [6]

• Програма соціально-економічного та культурного розвитку області на 2015 рік.

• Програма розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2015 – 2016 роки.

• інші регіональні програми.

В межах зазначених документів, визначено наступні негативні чинники впливу на розвиток малого бізнесу в регіоні:

• зменшення споживчого кредитування та кредитів на розвиток малого бізнесу;

• збільшення позичкового відсотка;

• зменшення обігових коштів;

• недосконалість системи оподаткування, її неврегульованість на законодавчому рівні;

• відсутність можливості чіткої побудови стратегії малого та середнього підприємництва на довгострокову перспективу;

• низький рівень міжнародного співробітництва та гармонізації українських стандартів з європейськими [4].

Очікується, що видалення або нівелювання впливу зазначених негативних чинників дозволить Дніпропетровській області досягнути показників регіонального розвитку малого підприємництва наведених в таблиці 2.

Як вже зазначалося, основну частку суб'єктів малого підприємництва представлено фізичними особами-підприємцями. Співвідношення фізичних та юридичних осіб в межах малого бізнесу регіону характеризують дані таблиці 3.

Як видно з таблиці 3, поступове зростання частки підприємств в малому бізнесі зреагувало на кризове становище регіону і поступилося в бік фізичних осіб – підприємців на попередній рівень. Такі різкі зміни структури малого підприємництва можуть бути наслідком масового виходу підприємств із бізнесу або їх реорганізації у більш мобільну та гнучку форму. Іншою причиною змін може бути більш швидке реагування фізичних осіб на зміни зовнішнього середовища, зокрема законодавства. Динаміка діяльності фізичних осіб – підприємців регіону представлена в таблиці 4.

Як видно з таблиці 4, підтримка державою розвитку малого підприємництва позитивно вплинула на стан малого бізнесу в регіоні. Але незважаючи на зростання кількості суб'єктів малого підприємництва та робітників, що зайняті в малому бізнесі, його частка в створенні внутрішнього регіонального продукту суттєво не збільшилася. Тобто, кількісне зростання не переросло в якісне, яке притаманно розвинутим країнам.

Проаналізувавши державні [8; 9] та регіональні [3-5] документи призначені сприяти розвитку малого підприємництва, можна виокремити три основних напрямки державної підтримки:

- Фінансовий (кредитування, пільги і т.ін.);
- Законотворчий (спрощення реєстрації та діловодства, нормативне регулювання підприємницької діяльності і т.ін.);
- Організаційний (створення інфраструктури і т.ін.).

Таблиця 4

Показники діяльності фізичних осіб-підприємців

Показник	Одиниці виміру	Рік									Загальне відхилення, +/-
		2010	2011	Δ, +/-	2012	Δ, +/-	2013	Δ, +/-	2014	Δ, +/-	
Кількість	од.	118986	89117	-29869	80592	-8525	78779	-1813	123513	44734	34396
	%	81,3	76,8	-4.5	74,7	-2.1	73,6	-1.1	82,5	8.9	5.7
Кількість зайнятих працівників	тис. осіб	193,8	166,3	-27.5	159,3	-7	147,7	-11.6	211,4	63.7	45.1
	%	20,3	18,2	-2.1	17,2	-1	16,6	-0.6	23,5	6.9	5.3
Кількість найманих працівників	тис. осіб	74,9	77,2	2.3	78,7	1.5	68,9	-9.8	87,8	18.9	10.6
	%	9,1	9,5	0.4	9,4	-0.1	8,6	-0.8	11,4	2.8	1.9
Обсяг реалізованої продукції	млн. грн.	15822,3	14654,5	-1168	18251,9	3597.4	17782,6	-469.3	23332,9	5550.3	8678.4
	%	4,0	3,1	-0.9	3,9	0.8	3,8	-0.1	4,7	0.9	1.6

Складено за даними [7]

Як видно з даних, наведених в таблицях, державна підтримка суттєво вплинула на пожвавлення розвитку малого бізнесу в регіоні, але більшість заходів як загальнодержавних так і регіональних програм, спрямовані на сприяння створенню нового суб'єкта малого підприємництва, а не підвищення ефективності діяльності вже існуючого. Одним з напрямків підтримки вже працюючих підприємців (і, як наслідок, зростання економіки) може стати надання спеціалізованих теоретичних знань та практичних навичок з підприємницької діяльності. Адже часто маючи працюючу технічну бізнес-ідею підприємець не має навичок управлінця-економіста для її ефективної реалізації. Заходами реалізації такої підтримки може стати навчання з питань організації, ведення, ефективності підприємницької діяльності на базі мережі ВНЗ, яка досить різноманітна і розгалужена в Дніпропетровському регіоні. Активізація таких заходів (реалізація яких зараз майже повністю покладена на Державну службу зайнятості) має підвищити ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Висновки. За результатами аналізу динаміки та структури розвитку малого підприємництва регіону наведено прогнозні значення очікуваних у майбутньому показників діяльності суб'єктів малого підприємництва в регіоні. Проаналізовано заходи державної підтримки розвитку малого підприємництва та результат їх впливу. Сформульовано можливий напрямок підвищення ефективності малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гой І. В. Підприємництво: навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 368 с.
2. География украинского бизнеса (инфографика) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/ukraine/geografija-ukrainskogo-biznesa-infografika-224243/?supdated_new=1453051790
3. Програма соціально-економічного та культурного розвитку області на 2015 рік. – Дніпропетровськ:ДОР, 2015. – 83 с.
4. Програма розвитку малого та середнього підприємництва у Дніпропетровській області на 2015–2016 роки. – Дніпропетровськ:ДОР, 2015. – 17 с.
5. Дніпропетровська обласна державна адміністрація. Офіційний сайт. Основні показники економічного та соціального розвитку Дніпропетровської області на 2015 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.adm.dp.ua/OBLADM/obldp.nsf/index/1CF388BA32C9400EC2257C610078C3F9/$File/Основні%20показники%202015.pdf
6. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва Дніпропетровської області у 2014 році". – Дніпропетровськ:Головне управління статистики у Дніпропетровської області, 2015. – 250 с.
7. Статистичний збірник "Діяльність суб'єктів господарювання Дніпропетровської області у 2014 році". – Дніпропетровськ: Головне управління статистики у Дніпропетровської області, 2015. – 80 с.
8. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17
9. Закон України «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2157-14

УДК 338.439:330.4

Орленко О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Міжнародного університету бізнесу і права

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ВРОЖАЙНОСТІ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР З ВИКОРИСТАННЯМ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

DYNAMICS RESEARCH CEREALS YIELD USING CORRELATION AND REGRESSION MODELLING

АНОТАЦІЯ

В статті досліджено сучасні заходи підвищення продуктивності сільськогосподарських культур з використання математичних моделей для ідентифікації різних чинників природного та технологічного характеру. Моделювання рівня врожайності дає змогу корегувати показники витрат ресурсів для отримання максимального економічного ефекту та мінімізації негативного тиску на довкілля.

Ключові слова: круп'яні культури, регіон, кореляційно-регресійне моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные пути повышения продуктивности сельскохозяйственных культур с использованием математических моделей для идентификации различных факторов природного и технологического характера. Моделирование уровня урожайности позволяет корректировать показатели расхода ресурсов для получения максимального экономического эффекта и минимизации негативного давления на окружающую среду.

Ключевые слова: крупяные культуры, регион, корреляционно-регрессионное моделирование.

ANNOTATION

In the article the current measures increasing productivity of crops with the use of mathematical models to identify the various factors of natural and technological nature. Simulation of yield makes it possible to adjust the performance cost of resources to maximize economic benefits and minimize the negative impact on the environment.

Keywords: cereal culture, region, correlation and regression modelling.

Постановка проблеми. Сільськогосподарська галузь України безпосередньо пов'язана з ефективністю зерновиробництва, яке є головним елементом ефективного використання природного потенціалу різних ґрунтово-кліматичних зон.

В останні десятиліття проявляються зміни клімату на глобальному рівні, що зумовлює необхідність адаптації вітчизняного сільського господарства до таких змін шляхом розробки нових наукових підходів та економічного обґрунтування технологій вирощування певних зернових культур, які користуються попитом на внутрішньому та світовому ринках [3].

В умовах півдня України гостро проявляється вплив несприятливих погодних умов на валові збори, прибутковість та рентабельність вирощування с.-г. культур. Для вирішення проблеми стійкості сільськогосподарського виробництва актуальною задачею є розробка й впровадження сучасних моделей розвитку галузі зерновиробництва та впровадження нових наукових підходів на локальному та глобальному рівнях [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі підвищення точності прогнозів за даними кореляційно-регресійного аналізу присвячена велика кількість наукових праць. Основні статистичні поняття, методи лінійного та багатофакторного регресійного аналізу, а також деякі напрямки практичного застосування цих методів при ухваленні управлінських рішень наведено Д.Е. Ханком. Методи прогнозування економічних процесів та приклади практичного застосування математичних моделей для розв'язання економічних задач представлені Хемді А. Таха.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вивчення робіт названих авторів уможливило виявлення проблемних питань в українській статистичній науці та практиці щодо обґрунтування моделей розвитку АПК для розробки рекомендацій покращання управління діяльністю аграрних підприємств. Отже, в Україні існує реальна потреба в удосконаленні підходу до кореляційно-регресійного моделювання динаміки врожайності круп'яних культур.

Мета статті полягає в пошуках шляхів підвищення продуктивності сільськогосподарських культур з використання математичних моделей для ідентифікації різних чинників природного та технологічного характеру.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних економічних умовах глобальної економіки існує необхідність переведення сільського господарства України на ресурсоощадний шлях розвитку, який полягає не лише в простому зниженні витрат, здешевлення виробленої продукції тощо, що, безумовно, має дуже важливе значення. Проте за умов жорсткої конкуренції на світових ринках важливим якісним параметром вітчизняної галузі АПК повинно бути наукове обґрунтування технологій зерновиробництва на засадах переходу на новий рівень використання наявних біокліматичних, водних, земельних, трудових та інших ресурсів. В основу всієї господарської діяльності повинні бути встановлені не тільки експлуатація природних ресурсів і навіть не збереження геосистем в їх первозданному вигляді, а поступовий подальший розвиток зі збільшенням економічного, екологічного та соціального потенціалу відповідно до вимоги стійкого розвитку сільського господарства України.

У підвищенні ефективності використовування вказаних видів ресурсів закладені величезні можливості виходу країни з системної (економічної, екологічної, соціальної) кризи, прогресу в науці, виробництві і соціальній сфері. Економічна ефективність вирощування зерна таких культур, як овес, ячмінь озимий та ярий, гречки та проса, залежить від багатьох чинників природного та антропогенного характеру, врахування яких дозволяє оптимізувати агровиробничий процес, скоротити витрати та отримати максимальну прибутковість від зерновиробництва.

Для Південного Степу України характерна висока ступінь мінливості погодних умов за окремими роками і вегетаційними періодами сільськогосподарських культур. Особливо помітно відчувається негативний вплив у посушливі роки, наприклад 2007, 2012 рр. та ін. За таких умов вірогідність незадовільного поєднання чинників, визначаючих природну вологозабезпеченість агроекосистем, настільки висока, що практично кожний другий-третій роки проявляється згубна дія посухи, яка знижує продуктивність рослин і погіршує економічні показники зерновиробництва. Внаслідок коливань кількості опадів та рівнів природної вологозабезпеченості спостерігається диференціація продуктивності сільськогосподарських культур. Про це свідчить істотна амплітуда коливань урожайності зерна та валових зборів озимого та ярого ячменю, вівсу, гречки та проса по Україні, які коливаються за роками досліджень в дуже широких межах (рис. 1, табл. 1).

Коливання врожайності досліджуваних культур чітко відображають коефіцієнти варіації, які знаходилися в межах від 17,7 (овес) до 23,5% (ячмінь ярий). Найнижча врожайність на рівні 6,7–12,2 ц/га була за вирощування гречки, а максимального рівня (31,2 ц/га) цей показник досягнув при вирощування ячменю озимого у сприятливому 2008 р.

Валові збори досліджуваних культур коливалися в більшому діапазоні з коефіцієнтами варіації від 18,9 (гречка) до 37,9 (ячмінь озимий) і 40,7% (просо). Причому найбільше варіювання було зафіксовано при вирощуванні проса зі змінами досліджуваних показників від 842,5 тис. ц у посушливому 2007 р. до 2788,2 тис. ц – у сприятливому 2001 р. Отже, варіаційним аналізом доведено, що просо та ячмінь озимий у максимальному ступеню реагують на зміни погодних умов та знижують продуктивність за дефіциту атмосферних опадів, наприклад, в сухих 2007 та 2012 рр.

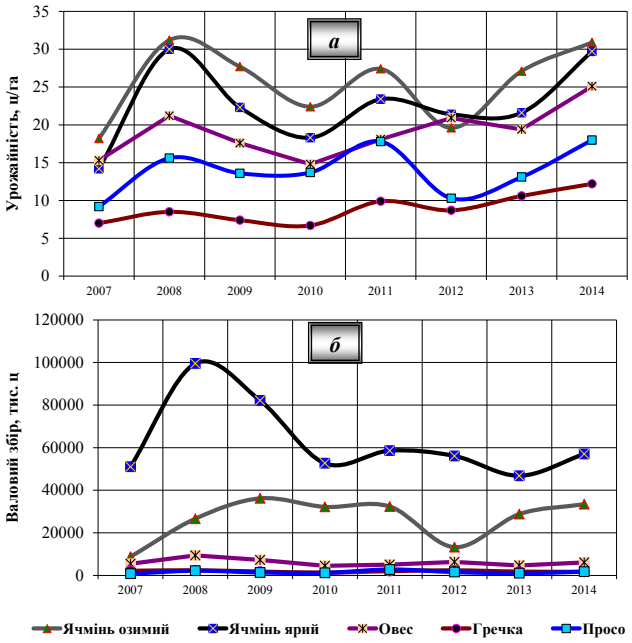


Рис. 1. Динаміка врожайності (а) та валових зборів (б) досліджуваних зернових культур в України за період 2007–2014 рр. [2]

Слід зазначити, що продуктивність рослин, яка безпосередньо впливає на формування економічних показників зерновиробництва, залежить від певних ґрунтово-кліматичних умов [1]. Так, порівняльна характеристика врожайності зерна ячменю озимого в умовах Херсонської, Миколаївської та Одеської областей свід-

Таблиця 1

Динаміка врожайності та валових зборів досліджуваних зернових культур в України за період 2007-2014 рр.

Культура	Роки								V, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Урожайність зерна, ц/га									
Ячмінь озимий	18,2	31,2	27,7	22,4	27,4	19,6	27,1	30,9	19,3
Ячмінь ярий	14,2	30,0	22,3	18,3	23,4	21,4	21,6	29,7	23,5
Овес	15,3	21,2	17,6	14,8	18,1	20,9	19,4	25,1	17,7
Гречка	7,0	8,5	7,4	6,7	9,9	8,7	10,6	12,2	21,6
Просо	9,2	15,6	13,6	13,7	17,8	10,3	13,1	18,0	22,8
Валовий збір, тис. ц									
Ячмінь озимий	8746,6	26630,2	36194,6	32190,0	32359,0	13251,5	28810,0	33448,5	37,9
Ячмінь ярий	51061,3	99485,1	82136,4	52658,8	58618,0	56112,1	46806,5	57012,1	28,9
Овес	5444,1	9443,7	7307,3	4505,1	5056,0	6296,8	4672,7	6124,6	26,8
Гречка	2174,3	2406,1	1805,8	1336,6	2016,3	2387,0	1790,2	1674,4	18,9
Просо	842,5	2207,4	1392,8	1171,3	2788,2	1574,2	1019,9	1779,9	40,7

чить про відмінності продуктивності рослин під впливом метеорологічних чинників (рис. 2).

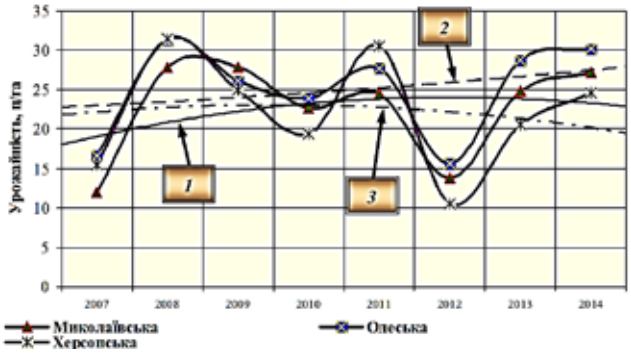


Рис. 2. Динаміка врожайності зерна ячменю озимого в Миколаївській, Одеській та Херсонській областях за період 2007–2014 рр. та її трендові значення за поліноміальними рівняннями регресії:

1 – Миколаївська обл.:
$y = -0{,}1976x^2 + 2{,}3833x + 16{,}889;\ R^2 = 0{,}7929;$
2 – Одеська обл.:
$y = 0{,}0268x^2 + 0{,}4006x + 22{,}577;\ R^2 = 0{,}7025;$
3 – Херсонська обл.:
$y = -0{,}1417x^2 + 0{,}994x + 21{,}339;\ R^2 = 0{,}7384.$

Найбільші коливання рівнів урожайності зерна ячменю озимого відмічено в Херсонській області в 2007, 2010 та 2012 рр., а найбільший потенціал продуктивності рослин простежується в сприятливі за погодними умовами роки (2008, 2011, 2014 рр.) в Херсонській та Одеській областях, коли врожайність перевищила 25 ц/га.

Кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити відмінності у формуванні поліноміальних трендових значень, які мають високі значення коефіцієнту детермінації (в межах 0,7025-0,7929), що свідчить про тісний взаємозв'язок досліджуваних показників. Зокрема, теоретична модель урожайності досліджуваної культури в умовах Одеської області характеризується сталим зростанням в діапазоні від 23 до 28 ц/га. Навпаки, трендові значення врожайності ячменю озимого в Херсонській області свідчать про поступове зниження розрахункових показників з 22 до 19 ц/га. Отже, проведені розрахунки дозволяють зробити висновок про те, що для стабілізації урожайності зернових культур необхідно впроваджувати комплекс агротехнічних та господарсько-економічних заходів, у першу чергу застосовувати зрошення, мінеральні добрива, пестициди тощо.

Урожайність зерна проса в південних областях України змінювалася найбільшою мірою протягом 2007–2009 рр. Найменшою, на рівні 3,8 ц/га, вона була в Херсонській області, а максимальною – понад 16 ц/га за вирощування в Миколаївській області (рис. 3).

Теоретичні лінії регресії у початковий досліджуваний період (2007–2010 рр.) мають практично однакову спрямованість, проте в подальшому відмічається тенденція до зростання потенціалу продуктивності проса понад 14 ц/га при вирощуванні в умовах Одеської області, та, навпаки, повільне зниження (до 10–12 ц/га) – в Миколаївській області, а також різке зменшення потенціалу продуктивності (до 7–10 ц/га) на території Херсонської області.

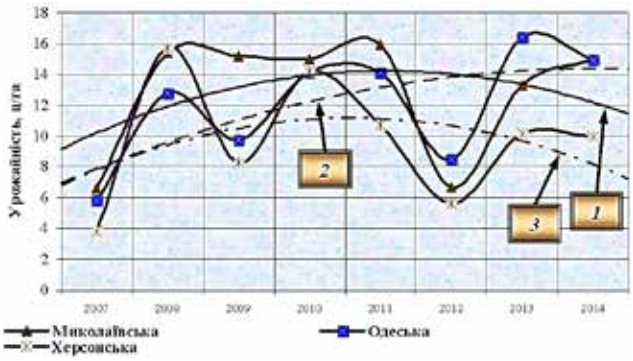


Рис. 3. Динаміка врожайності зерна проса в Миколаївській, Одеській та Херсонській областях за період 2007–2014 рр. та її трендові значення за поліноміальними рівняннями регресії:

1 – Миколаївська обл.:
$y = -0{,}2399x^2 + 2{,}4411x + 8{,}0196;\ R^2 = 0{,}7209;$
2 – Одеська обл.:
$y = -0{,}1298x^2 + 2{,}094x + 5{,}9357;\ R^2 = 0{,}8419;$
3 – Херсонська обл.:
$y = -0{,}2601x^2 + 2{,}3923x + 5{,}6804;\ R^2 = 0{,}7319.$

Висновки. Світова економічна криза негативно вплинула на розвиток зернового господарства. Тенденції останніх років свідчать, що до теперішнього часу не вирішено проблему забезпечення сталості зерновиробництва в Україні, задоволення загальнодержавних потреб у продовольчому та кормовому зерні високої якості, забезпечення належного рівня конкурентоспроможності на світових ринках та прибутковості галузі. Сучасним заходом підвищення продуктивності сільськогосподарських культур є використання математичних моделей для ідентифікації різних чинників природного та технологічного характеру. Моделювання рівня врожайності дає змогу корегувати показники витрат ресурсів для отримання максимального економічного ефекту та мінімізації негативного тиску на довкілля.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич В.А. Планирование орошения с помощью информационно-вычислительных систем: автореф. дис. … к. т. н.: спец. 06.01.02 / В.А. Бабич; Укр. НИИ гидротехники и мелиорации. – К., 1992. – 21 с.
2. Боровиков В.П. Statistika. Статистический анализ и обработка данных в среде Windows / В.П. Боровиков, И.П. Боровиков. – М.: Филинъ,1997. – 608 с.
3. Витлинский В.В. Полигармоническое прогнозирование как метод минимизации инвестиционных рисков в зернопроизводстве / В.В. Витлинский, П.М. Грицюк // Тр. Межд. научн. конф. «Моделирование и анализ безопасности и риска». – СПб.: ГУАП, 2008. – С. 231–236.
4. Вітлинський В.В. Дослідження динаміки урожайності озимої пшениці для областей України / В.В. Вітлинський, П.М. Грицюк // Моделювання та інформаційні системи в економіці. – К.: КНЕУ, 2007. – Вип. 76. – С. 275–295.

УДК 911.3

Смочко Н.М.
кандидат географічних наук, доцент
Мукачівського державного університету

КЛАСТЕРНІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНІ МОНОУТВОРЕННЯ У СУЧАСНОМУ ГЕОПРОСТОРІ

CLUSTER RECREATIONAL AND TOURIST MONOFORMATION IN MODERN GEOSPACE

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено поняття «кластерні рекреаційно-туристичні моноутворення» як інноваційні моделі організації сфери туризму та рекреації на моноспеціалізованих територіях. Розкрито специфіку їх формування та функціонування. Наведено приклади рекреаційно-туристичних кластерних утворень в межах господарського комплексу України.

Ключові слова: глобалізований монорозвиток, рекреаційно-туристичні моноутворення, територіальні рекреаційні системи, території особливого типу.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщено понятие «кластерные рекреационно-туристические монообразования» как инновационные модели организации сферы туризма и рекреации на моноспециализированных территориях. Раскрыта специфика их формирования и функционирования. Приведены примеры рекреационно-туристичних кластерных образований в пределах хозяйственного комплекса Украины.

Ключевые слова: глобализированное моноразвитие, рекреационно-туристические монообразования, территориальные рекреационные системы, территории особого типа.

ANNOTATION

In this article was reviewed the concept of «the mono formation of recreation and tourism clustering» like as innovative models of organization of sphere tourism and recreation on mono specializes territories. Including of this was reviewed the specific of it creation and functioning. In addition was presented the examples of creation cluster of recreation and tourism.

Keywords: the globalization development, the mono formation of recreation and tourism, the territorial recreation system, the territorial of specific type.

Постановка проблеми. Сучасний геопростір характеризується постійними перетвореннями в територіальній організації суспільства і виробництва. Відбувається постійний пошук оптимальних форм, структур та моделей організації моноспеціалізованих територій. Однією з найбільш відомих спроб є розробка теорії територіальних кластерів [5].

Зарубіжний досвід доводить, що кластерні утворення на даний момент розглядаються як ефективна форма регіонального розвитку та організації інноваційних процесів у сфері рекреації та туризму, яка призводить до підвищення конкурентоспроможності країн та їх регіонів. Перше впровадження кластерних моделей в Україні у межах Хмельницької області здійснене у 1998 р. В результаті впровадження вже у 2001 р. створено туристичний кластер «Кам'янець-Подільський». Разом з тим темпи процесу кластеризації в Україні є досить повільними, що, на нашу думку, пов'язано з відсутністю наукової методології.

Зважаючи на актуальність проблеми щодо рекреаційно-туристичних аспектів, нами констатована необхідність фундаментальних досліджень в окресленій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії територіальних кластерів внесли наступні вітчизняні та зарубіжні науковці: М. Портер, Е. Лимер, В. Фельдман, М. Енрайт, С.І. Іщук, О.В. Гладкий, В.В. Гоблик, В.В. Матюха, О.Г. Заболотний, Д.М. Стеченко та ін. Заслугами науковців є резюмування існуючих визначень щодо кластеру та окреслення класифікаційних їх ознак.

Мета статті полягає у виявленні специфічних особливостей рекреаційно-туристичних кластерів на монорозвинених територіях.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кінця 1850-х років спостерігається процес всесвітньої економічної, соціальної інтеграції та уніфікації, який розглядається як передумова створення глобалізованого середовища.

Окреслений процес розглядається через призму формування інтегрованої світової соціально-економічної мережі, яка активізувала географічну диференціацію людської діяльності. Вже до 2000-х років глобалізований монорозвиток територій, яскраво вираженої моноспеціалізації забезпечив масовий синтез таких мереж у географічній площині.

Однією з головних цілей соціально-економічного розвитку монотериторій є досягнення територіальної взаємодії і збалансованості між його просторовими елементами, процесами та явищами. Тобто в умовах глобалізації, згідно з положеннями теорії територіальних кластерів, необхідним є формування якісно нової (кластерної) форми виробничо-територіальної організації суспільства. Дана форма на сьогодні стає синонімом «монофункціональності» розвитку територій.

Об'єднання у кластери різних суб'єктів соціально-економічних відносин формують специфічне моносередовище з метою розширення взаємозв'язків у межах рекреаційно-туристичної системи, що накладає значний відбиток на сферу торгівлі, вільного переміщення капіталу, людських та інформаційних ресурсів.

З англійської мови термін cluster перекладається як пучок, група, гроно, купа, скупчення. Кластерна теорія активно розвивається з 90-х

років XX ст., її основоположником вважається лауреат Нобелівської премії М. Портер. За його визначенням, кластери – це «зосередження в географічному регіоні взаємопов'язаних підприємств і установ в межах окремої галузі» [5, с. 58]. На сучасному етапі кластер розглядається як одна з ефективних форм організації взаємодії підприємств туризму і рекреації з метою підвищення їх конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності (продукції, підприємств і регіонів).

За М. Портером, головними ознаками кластера є територіальна спеціалізація, конкуренція та кооперація. Незважаючи на бурхливий розвиток інформаційних технологій, великі можливості оперативного інформаційного обміну між компаніями, територіальна ознака кластера не втрачає своєї актуальності й до сьогодні, оскільки особливе значення в кластерному об'єднанні мають регулярні неформальні зв'язки, можливі лише в умовах територіальної близькості.

Характерною особливістю саме рекреаційно-туристичного кластера є не лише взаємодоповнюваність підприємств, які до нього належать, але й неможливість функціонування їх поза межами рекреаційно-туристичної сфери [2]. Оскільки територіальні рекреаційні системи включають регіональні системи і функціональні мережі (окремі галузі рекреаційного господарства за їх певного розміщення), то налагодження стійкої мережі горизонтальних зв'язків між його елементами є основою для формування спеціалізованих об'єктів простору – кластерних утворень на монотериторіях туристично-рекреаційного типу.

Кластери можуть розміщуватися на території як одного, так і декількох регіонів і являють собою особливий монопростір – території особливого типу.

Констатуємо, що в більшості випадків простежується об'єднання територій особливого типу в моноспеціалізовані кластери, що розглядаються автором як певна група взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, інфраструктури, науково-дослідних установ, вузів та інших організацій (що взаємодоповнюють і підсилюють конкурентні переваги одна одної і кластера в цілому), яка сконцентрована на території і характеризується яскраво вираженою моноспеціалізацією. Разом з тим в наступні роки кластери стають не тільки стихійно організованими групами підприємств і організацій, а й цілеспрямованим і досить ефективним інструментом державної економічної політики.

Зокрема, дана форма організації в ряді країн стала застосовуватися як основний інструмент нової економічної політики (Великобританія, КНР, Фінляндія США, та ін.) та в ряді випадків і у вигляді антикризової стратегії (Канада).

Формування кластерних рекреаційно-туристичних утворень має здійснюватися на основі об`єктивних конкурентних переваг монотериторії з врахуванням їхніх можливих змін у перспективі, що, безсумнівно, вимагає не тільки наявності природних передумов для розвитку сфери рекреації та туризму, але й значних зусиль щодо формування сприятливої інфраструктури. Для припливу туристів необхідна наявність місць розміщення: будівництво нових готелів, баз відпочинку, притулків, готелів, створення кемпінгів і т. д. і реконструкція наявних об'єктів розміщення. Аналогічна ситуація спостерігається і в плані місць громадського харчування.

Створення інноваційного кластера на монотериторіях дозволить найкращим чином спроектувати можливості соціально-економічного розвитку, а також ефективно вибудувати і реалізувати стратегію довгострокового розвитку даної території.

Центром кластера найчастіше буває кілька потужних підприємств рекреаційно-туристичної сфери, зайняті виробництвом і просуванням турпродукта регіону (турагенти, турбюро, готелі і т. д.), які допомагають одне одному, тобто позиціонують кластер. Територіальне положення може варіюватися – від одного-двох великих туристичних моноспеціалізованих пунктів (або центрів) в межах селища, міста до кущів, районів, зон в межах регіону/країни і навіть кількох сусідніх країн (транскордонні кластери), що часто призводить до синергетичного ефекту.

Чинники об'єднання територій особливого типу у моноспеціалізовані кластери:

1) висока якість ландшафтного середовища, що розглядається через призму екологічних і біологічних умов проживання людини, які формуються в умовах просторової організації систем розселення територій особливого типу. Так, на основі досліджень А.К. Пастернака, ландшафтним середовищем проживання є геосистеми всіх рівнів організації, які вирізняються єдністю і динамічністю; володіють міграційними і акумулятивними властивостями природних і техногенних речовин [4]. При цьому взаємодія п'яти основних природних компонентів (речовини літосфери, води, повітря, рослинності і тварин) в геосистемах являється основою якісного стану (стійкості) природних ландшафтних комплексів [4]. Закономірно, що кластер не може бути створений в рамках території, яка не володіє виділеними властивостями;

2) транспортна доступність. Важливість фактора полягає в тому, що тільки території особливого типу, забезпечені взаємопов'язаною транспортною інфраструктурою (сукупністю галузей і підприємств транспорту) та зонами інженерної інфраструктури (розглянутої як скупчення комунікацій трубопровідного, залізничного, автомобільного, річкового та іншого транспорту) можуть сформувати галузеві спеціалізовані монорайони, центри і вузли;

3) наявність процесів концентрації туристичного ринку, зменшення кількості туроператорів та турагенств та розуміння ефективності комплексного розвитку туризму.

В Україні функціонують такі туристично-рекреаційні кластери: «Оберіг», «Кам'янець-Подільський», «Кам'янецький дивокрай», «Подільська гільдія ремісників» у Хмельницькій області; «Дністровський каньйон», «Мальовнича Бережанщина» на Тернопільщині; «Південне туристичне кільце» (складається із 12 міст Одеської, Миколаївської, Херсонської областей та АР Крим: Ізмаїл, Балта, Вознесенськ, Білгород-Дністровський, Іллічівськ, Гола Пристань, Цюрупинськ, Генічеськ, Алушта, Ялта, Судак, Феодосія); «Гоголівські місця Полтавщини», кластери сільського зеленого туризму Закарпатської, Одеської, Херсонської та інших областей.

Кожен із цих кластерів ставить перед собою певну мету. Наприклад, кластер «Оберіг» активно популяризую не тільки в Україні, але і далеко за її межами, переваги сільського способу життя та красу природи Північного Поділля. До його складу входить понад 20 агроосель. Всі вони мають різну категорію класності, тобто можуть надати послуги різного рівня комфортності і відповідно до вимог відпочиваючих. Крім того, в структуру кластеру входять садиби, які надають інші послуги (транспорту, риболовлі, екскурсійного обслуговування, харчування та ін.). Також кластер активно співпрацює з Вищим художнім училищем, що знаходиться в селищі і виготовляє сувеніри для туристів. Що така модель є дієвою, говорить той факт, що тут постійно відпочивають туристи не тільки з різних регіонів України, але й з Німеччини, Нідерландів, США. В той же час «Подільська гільдія ремісників» займається реконструкцією Середньовіччя. Вони досить успішно працюють і поступово розширюють сфери свого впливу [1].

Дані кластерні утворення доводять своїм існуванням ефективність державного-приватного партнерства заради досягнення мети – сталого розвитку туризму в регіоні, якісного надання туристичних послуг, стимулювання попиту та підтримання його належного рівня, забезпечення робочими місцями місцевих жителів.

Прикладом туристичного кластера, який інтенсивно розвивається, є міжрегіональний гірський туристичний кластер «Буковель», розміщений поблизу села Поляниця (Яремчанська міська рада, Івано-Франківська область). Історія курорту починається з 2000 р., коли між ТзОВ «Скорзонера» та фірмою «Горизонт АЛ» було укладено угоду «Про створення туристично-рекреаційного комплексу цілорічного функціонування». Сьогодні в моноцентрі сформована потужна інфраструктура для лижних видів спорту, в т. ч.: 55 000 м підготовлених лижних трас усіх рівнів складності (які на 100% обладнані сніговими гарматами); 17 витягів (пропускна здатність 34 700 осіб/год); лижна школа (в тому числі спеціалізована дитяча) і пункти прокату спорядження; «сноупарк»; «велопарк»; штучне озеро для акумулювання води на зимовий період [3]. Даний кластер на рівних конкурує з подібними туристично-рекреаційними утвореннями Польщі, Чехії, Австрії та інших країн.

Основні фактори, які негативно впливають на створення і функціонування кластерних утворень рекреаційно-туристичного типу:

– недосконалість нормативно-законодавчої бази та державної підтримки щодо створення умов для розвитку таких утворень;

– відсутність інформаційної бази щодо необхідності, переваг та механізму функціонування рекреаційно-туристичних кластерів і програм їх розвитку;

– низький рівень підприємницької ініціативи та довіри між можливими учасниками кластеру (бізнес-структури, органи влади) та небажання ділитися інформацією, знаннями, досвідом.

Висновки. Найважливішим показником діяльності кластерних утворень є забезпечення високої конкурентоспроможності їх продукції на ринку, тому кластерний розвиток туристичних дестинацій на монотерторіях є однією з характерних ознак сучасної інноваційної економіки.

Зарубіжний досвід кластеризації виробничих галузей показує, що ефективно функціонуючі кластери стають перспективними структурами для появи стратегічних інвесторів і крупних капіталовкладень. Крім того, кластерна форма організації на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних наукових і технологічних винаходів, а структуровану систему розповсюдження нових знань і технологій.

Кластерна модель територіальних рекреаційних систем регіонального рівня забезпечує виникнення інноваційних процесів, форм регіонального розвитку, за якою на ринку конкурують комплекси, які мінімізують свої витрати на основі спільної технологічної кооперації компаній.

Комбінування монорозвинутого виробництва і кооперація є основою ефективного функціонування територій особливого типу та засобом забезпечення взаємозв'язків між її елементами.

Отримані результати можуть бути використані при формуванні якісної моделі монорозвинених територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кирилюк Л.М. Перспективи створення туристичних кластерів на території Поділля / Л.М. Кирилюк // Геополитика и экогеодинамика регионов: наук. зб. – Симферополь: Кримський науковий центр НАН України і МОН України, 2014. – Т. 10. – Вип. 2.
2. Музиченко-Козловська О.В. Переваги кластерної моделі розвитку туризму над іншими формами об'єднань / О.В. Музиченко-Козловська // Проблемы науки. – 2009. – № 3. – С. 21–26.
3. Офіційний сайт гірськолижного курорту «Буковель» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bukovel.com/.
4. Пастернак А.К. Ландшафтный мониторинг среды обитания / А.К. Пастернак // Фундаментальные исследования. – 2005. – № 2. – С. 130–131.

5. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран / М. Портрер. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Смочко Н.М. Категория «моноразвитие» в социально-экономической географии / Н.М. Смочко // Азимут научных исследований: экономика и управление. – 2013. – № 1. – С. 29–31
7. Топчієв О.Г. Суспільно-географічні дослідження: методологія, методи, методики: [навч. посіб.] / О. Г. Топчієв. – Одеса: Астропринт, 2005. – 632 с.

УДК 338.47:621.395

Шапошников К.С.
доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки і менеджменту
Херсонського державного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

TARIFF STATE REGULATION IN TELECOMMUNICATIONS: NEW CHALLENGES AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена окресленню сучасних проблем та перспектив державного регулювання тарифоутворення у вітчизняній сфері телекомунікацій. Наведено та обґрунтовано недосконалість нормативно-правового забезпечення тарифоутворення в системі державного регулювання розвитку сфери телекомунікацій, визначено основні недоліки цього процесу та наслідки, до яких вони призводять в національній економіці.

Ключові слова: державне регулювання, національна економіка, сфера телекомунікацій, оператори телекомунікацій, тарифоутворення.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена описанию современных проблем и перспектив государственного регулирования тарифообразования в отечественной сфере телекоммуникаций. Приведено и обосновано несовершенство нормативно-правового обеспечения тарифообразования в системе государственного регулирования развития сферы телекоммуникаций, определены основные недостатки этого процесса и последствия, к которым они приводят в национальной экономике.

Ключевые слова: государственное регулирование, национальная экономика, сфера телекоммуникаций, операторы телекоммуникаций, тарифообразование.

ANNOTATION

The article is devoted to outlining the current problems and prospects of state regulation in the domestic tariff area of telecommunications. An imperfection and reasonable regulatory support tariff system of state regulation of the telecommunications sector, the main disadvantages of this process and the consequences to which they lead in the national economy.

Keywords: government regulation, national economy, telecommunications, telecommunications operators, tariff.

Постановка проблеми. Державне регулювання сфери телекомунікацій є складовою системи державного регулювання національної економіки. Згідно зі статтею 16 Закону України «Про телекомунікації» «Метою державного регулювання у сфері телекомунікацій є максимальне задоволення попиту споживачів на телекомунікаційні послуги, створення сприятливих організаційних і економічних умов для залучення інвестицій, збільшення обсягів послуг і підвищення їх якості, розвитку та модернізації телекомунікаційних мереж з урахуванням інтересів національної безпеки» [1]. Логічно, що державне регулювання тарифоутворення у сфері телекомунікацій слід здійснювати відповідно до сутності, форм і методів державного регулювання національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання тарифоутворення у сфері телекомунікацій зокрема та особливості державного регулювання розвитку сфери телекомунікацій загалом розглядаються у наукових публікаціях таких вітчизняних вчених, як: Д. Олійник [4], В. Орлов [5], К. Танащук [6], М. Філон [7], Л. Шостак [9] та інших.

Проте актуальним залишається вивчення сучасних проблем та перспектив розвитку тарифного регулювання у сфері телекомунікацій національної економіки.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є окреслення сучасних проблем та перспектив державного регулювання тарифоутворення у вітчизняній сфері телекомунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо основні нормативні акти, що регулюють тарифоутворення у сфері телекомунікацій.

Протягом 2005–2014 рр. у сфері телекомунікацій України спостерігалися значні зміни. Так званими рамковими (за аналогією з ЄС) для України стали Закон України «Про телекомунікації», положення «Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації України (НКРЗІУ)», ліцензійні умови здійснення операторської діяльності, правила надання та отримання телекомунікаційних послуг, перелік ринків телекомунікаційних послуг, порядок аналізу ринків телекомунікаційних послуг, закони про засади державної регуляторної політики, ціни та ціноутворення, економічна конкуренція тощо [1; 2].

Сприяння розвитку відкритого та справедливого конкурентного ринку телекомунікацій на основі збалансування інтересів держави, операторів, провайдерів телекомунікацій і споживачів телекомунікаційних послуг є основним завданням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації (далі – НКРЗІ), як органа державного регулювання. Однак на сьогодні законодавством України недостатньо врегульовані відносини у сфері телекомунікацій у частині впровадження сучасних принципів державного регулювання.

Слід зауважити, що повноваження НКРЗІ, визначені Законом «Про телекомунікації» [1], є недостатніми для забезпечення конкуренції на ринку та захисту прав споживачів телекомунікаційних послуг, а це в свою чергу безумовно впливає на тарифоутворення. М. Філон виділяє

такі ознаки недосконалості цього напряму державного регулювання [7]:

1. Недосконалість нормативно-правової та методичної бази щодо аналізу ринків телекомунікаційних послуг.

2. Визначені ринки телекомунікаційних послуг України не приведені у відповідність до семи ринків телекомунікаційних послуг, які рекомендує ЄС.

3. Рекомендації ЄС визначають такі ринки послуг пропуску трафіку: ринки послуг термінації трафіку на мережах фіксованого зв'язку; ринки послуг термінації трафіку на мережах рухомого (мобільного) зв'язку; ринок послуг транзиту трафіку на мережах фіксованого та рухомого (мобільного) зв'язку. Проте в затвердженому НКРЗІ переліку ринків їх не має.

4. У діяльності НКРЗІ відсутні документи щодо аналізу конкуренції за видах ринків телекомунікаційних послуг, що затверджені у Переліку ринків.

5. Декларативність більшості позицій Порядку аналізу невеликої частки видів ринків телекомунікаційних послуг призводить до звуження меж аналізу до розрахунку частки доходів операторів, що суттєво обмежує інформативність і якісну складову аналізу.

6. Самому Порядку аналізу ринків, з огляду на сучасні вимоги та новітні наукові доробки з цього напряму, на наш погляд, бракує багатьох сучасних позицій.

7. Недостатньо відображені в законодавстві України механізми взаємодії НКРЗІ та Антимонопольного комітету в питаннях регулювання телекомунікаційного ринку, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС.

8. Однією з найбільш суттєвих невідповідностей у законодавстві про телекомунікації України та ЄС є також відсутність в українському законодавстві механізмів забезпечення надання населенню загальнодоступних телекомунікаційних послуг визначених якості та ціни на всій території України, що не узгоджується з усіма вищевказаними директивами.

9. Потребує також перегляду перелік загальнодоступних послуг із урахуванням принципу технологічної нейтральності.

10. Закон України «Про телекомунікації» передбачає ліцензування більшості видів телекомунікаційних послуг, що не узгоджується з Директивою 77/ЄС. Законодавство України про радіочастотний ресурс не передбачає можливості передачі радіочастот іншим підприємствам і процедур здійснення НКРЗІ такої передачі, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС про спільні правові рамки.

11. Згідно зі статтею 38 Закону «Про телекомунікації», оператор має право на з'єднання телекомунікаційних мереж, що є його власністю або користуванні, з мережами інших операторів, проте визначені в законодавстві механізми забезпечення цього права є недостатніми, і не дозволяють забезпечити виконання цієї норми.

12. Також не відображені в українському законодавстві питання спільного використання операторами мережевої інфраструктури (оснащення та приміщень, площадок для його розміщення тощо). Зокрема в Законі «Про телекомунікації» відсутні повноваження НКРЗІ і відповідні механізми щодо прийняття регуляторних рішень та вирішення спорів із указаних питань, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС.

13. Існує також ряд проблемних питань щодо регулювання економічних складових діяльності операторів (провайдерів) телекомунікацій.

14. Стаття 31 Закону «Про телекомунікації» надає право замовникам будівництва мереж прокладати лінії телекомунікацій через мости, тунелі, колектори, вулиці, шляхи, будівлі, ліси й води, використовувати опори ліній електропередачі на підставі договорів із їх власниками, процедури. Проте процедури розгляду зазначених питань компетентними органами не визначені, що не узгоджується з Директивою 21/ЄС.

15. Існує також ряд невідповідностей українського законодавства зазначеним вище директивам щодо питань, пов'язаних із захистом прав споживачів.

16. Термінологія українського законодавства про телекомунікації також потребує доопрацювання.

Порівняльний аналіз наведених директив ЄС і українського законодавства про телекомунікації свідчить про необхідність внесення системних змін і доповнень до Закону «Про телекомунікації». Крім того, виникає необхідність у розробці нових і внесенні змін до чинних підзаконних актів, зокрема, розробці законодавчих актів щодо визначення процедур розгляду заяв про надання прав на встановлення телекомунікаційного обладнання на, над або під державною та комунальною власністю, змін до Правил взаємоз'єднання телекомунікаційних мереж загального користування (Директива 19/ЄС), Правил надання та отримання телекомунікаційних послуг (Директива 22/ЄС) та інших нормативних актів.

Крім того, Д. Олійник ще у 2004 році зазначала [4], що вплив конкуренції підштовхує оператора до підвищення продуктивності, а після врахування витрат на виробництво послуг – до розподілу цих доходів серед споживачів за рахунок зниження тарифів. Формула граничних тарифів спрямована на досягнення такого ж ефекту.

Регулювання граничних тарифів (РГТ) служить засобом регулювання тарифів на визначений період часу і визначається як різниця між річним рівнем інфляції та рівнем продуктивності. Формула визначає, наскільки можуть бути підвищені тарифи щодо початкового рівня, які звичайно установлюється регулюючим органом на основі розрахунку витрат і ймовірних доходів від підвищення продуктивності. Або ж регулюючий орган може уводити перехідний період, наприкінці якого оператор

повинен досягти планового рівня або інтервалу. Формула граничних тарифів дозволяє оператору щорічно підвищувати свої тарифи на суму, яка дорівнює рівню інфляції, за винятком суми, яка дорівнює передбачуваному рівню підвищення продуктивності. Тобто, при річному рівні інфляції в 5% і підвищенні рівня продуктивності в 3% оператору дозволяється підвищувати тарифи на 2%. Пройшли роки, а принципи досі не змінилися.

Отже, у теоретико-прикладній і нормативно-правовій площині на сьогодні можна визнати недосконалість наукового підґрунтя, методологічного та правового забезпечення та методики проведення процедури визначення та аналізу всього переліку телекомунікаційних ринків, поняття, критеріїв і механізмів визначення операторів з істотною ринковою владою, і це закономірно означає виникнення проблем при державному регулюванні тарифоутворення.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі. Недостатня ефективність системи державного регулювання тарифоутворення у сфері телекомунікацій і розвитку конкуренції на ньому негативно впливає на суб'єктів господарювання, що здійснюють діяльність у сфері телекомунікацій і споживачів телекомунікаційних послуг. Усе це призводить до необхідності формування науково обґрунтованого механізму державного регулювання конкуренції на ринку телекомунікаційних послуг, який би дозволив удосконалити методи та інструменти державного регулювання сфери телекомунікацій і враховував би особливості цієї сфери та соціальну значущість послуг.

Визначимо, що в першу чергу необхідно вдосконалити існуючу систему аналізу ринків телекомунікаційних послуг як методичну та статистичну основу регулювання телекомунікаційного ринку. Задля цього необхідно розробити нову методику аналізу ринків, яка має бути узгоджена з позитивним досвідом та нормативною базою ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про телекомунікації [Електронний ресурс] : Закон України від 18.10.2003 р. № 1280-IV. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
2. Нормативна база НКРЗІ [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://www.nkrz.gov.ua/.
3. Про затвердження Ліцензійних умов здійснення діяльності у сфері телекомунікацій з надання послуг фіксованого телефонного зв'язку з використанням безпроводного доступу до телекомунікаційної мережі з правом технічного обслуговування і надання в користування каналів електрозв'язку: місцевого, міжміського, міжнародного [Електронний ресурс] : Рішення НКРЗ від 29.07.2010 р. № 348. – Електрон. дані. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0688-10.
4. Олійник Д.І. Аналіз механізмів регулювання тарифів у сфері телекомунікацій / Д.І. Олійник // Наукові праці ОНАЗ імені О.С. Попова: [Збірник наукових праць]. – 2004. – № 3. – С. 110–112.
5. Орлов В. М. Організаційно-економічний механізм управління галуззю зв'язку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / В. М. Орлов. – Одеса, 2002. – 36 с.
6. Танащук К. О. Проблеми створення системи тарифного регулювання ринку телекомунікацій України / К. О. Танащук // Наукові праці ОНАЗ. – 2008. – № 1. – С. 114–118.
7. Філон М. М. Дослідження ефективності регулювання у сфері телекомунікацій України / М. М. Філон // Бізнес-інформ. – 2013. – № 3 (422). – С. 191–195.
8. Шапошников К. С. Конкурентні відносини у сфері телекомунікацій: європейський досвід та вітчизняні реалії / К. С. Шапошников // Економічні науки : інновації в економіці і трансферти управлінських технологій: [Збірник наукових праць]. – Житомир: ЖДТУ, 2013. – С. 145–148.
9. Шостак Л. В. Чинники регуляторного впливу на конкурентні відносини між операторами електрозв'язку : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Л. В. Шостак. – Луцьк, 2006. – 20 с.
10. InfoDev: Telecommunications. Regulation. Handbook [Electronic resource] : Tenth Anniversary Edition / The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank, InfoDev, and The International Telecommunication Union. – 2011. – Mode of access: http://www.wto.org/english/news_e/pres97_e/refpap-e.htm.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК [338.246.025.2+34:630*6](477)

Гулик Г.С.
доцент, кандидат економічних наук
Національного лісотехнічного університету України

ДЕРЖАВНА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

STATE ENVIRONMENTAL, ECONOMIC AND LEGAL POLICIES ON SUSTAINABLE FOREST MANAGEMENT IMPLEMENTATION IN UKRAINE: THEORY AND PRACTICE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні та практичні рекомендації щодо застосування державних еколого-економіко-правових механізмів в поступовому переході від традиційного до сталого лісокористування. Проаналізовано державну еколого-економіко-правову політику, зокрема систему управління і контролю, а також законодавчу базу України у сфері використання, охорони та відтворення лісових ресурсів. Акцентовано увагу на необхідності проведення більш поглиблених теоретичних та практичних досліджень у сфері сталого лісокористування, застосування принципу синергетичного підходу поєднання економіко-правових інструментів, що забезпечить практичну реалізацію концепції сталого лісокористування.

Ключові слова: державна еколого-економіко-правова політика, стале лісокористування, синергетика, економіко-правові інструменти, лісове господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические и практические рекомендации по применению государственных эколого-экономико-правовых механизмов в постепенном переходе от традиционного к устойчивому лесопользованию. Проанализирована государственная эколого-экономико-правовая политика, в частности система управления и контроля, а также законодательная база Украины в сфере использования, охраны и воспроизводства лесных ресурсов. Акцентировано внимание на необходимости проведения более углублённых теоретических и практических исследований в области устойчивого лесопользования, применения принципа синергетического подхода к сочетанию экономико-правовых инструментов, что обеспечит практическую реализацию концепции устойчивого лесопользования.

Ключевые слова: государственная эколого-экономико-правовая политика, устойчивое лесопользование, синергетика, экономико-правовые инструменты, лесное хозяйство.

ANNOTATION

Theoretical and practical recommendations on state environmental, economic and legal regulations aimed towards the gradual transition from traditional forest management to sustainable forest management. State environmental, economic and legal policies (including regulations concerning management and control system), and national legal frameworks which regulate use, protection and restoration of forest resources analyzed. Attention is focused on necessity in-depth theoretical and applied research in the field of sustainable forest management, application of the principle of synergetic approach for combining economic and legal instruments that will ensure practical implementation of sustainable forest management concept.

Keywords: state environmental, economic and legal policy, sustainable forest management, synergy, economic and legal instruments, forestry.

Постановка проблеми. В наш час у лісовому секторі України має місце недостатньо ефективна державна еколого-економіко-правова політика, зокрема, система управління та контролю щодо практичної реалізації концепції сталого лісокористування. Відсутність належних державних еколого-економічних та правових механізмів контролю і управління в лісовому господарстві призводить не лише до недотримання науково-обґрунтованого використання, охорони та відтворення лісових ресурсів, але й до зниження продуктивності лісів та зменшення їх площ. Саме тому постає необхідність у такій державній еколого-економіко-правовій політиці, яка забезпечить реалізацію концепції сталого лісокористування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Деякі аспекти державної еколого-економічної та правової політики щодо реалізації сталого лісокористування в Україні відображені у працях таких вчених, як В. Андрейцев, Т. Галушкіна, А. Головко, А. Дейнека, Я. Коваль, І. Синякевич, І. Соловій, Т. Туниця, Ю. Туниця, Ю. Шемшученко, М. Шершун та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З аналізу опублікованих наукових праць випливає, що більшість із них спрямовані на розгляд окремих державних екологічних, економічних або правових засобів регулювання лісокористування.

Вважаємо, що ці розбіжності необхідно розглядати комплексно, тобто проводити більш поглиблені теоретичні та практичні дослідження у сфері сталого лісокористування на основі принципу синергетичного підходу поєднання еколого-економіко-правових інструментів, що

забезпечить практичну реалізацію концепції сталого лісокористування [1].

Мета статті полягає у розробленні теоретичних та практичних рекомендацій щодо застосування державних еколого-економіко-правових механізмів для поступового переходу від традиційного до сталого лісокористування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомо, що ліс характеризується такими якісними властивостями, як:

– природними умовами для життєдіяльності людини;

– відновлюючим джерелом специфічних природних ресурсів;

– об'єктом господарської та культурної діяльності;

– джерелом і засобом екологічного виховання та естетичного задоволення потреб людини тощо [3].

Відомо, що такі фактори, як екологічна та економічна криза, недоліки в державній соціо-еколого-економічній політиці та законодавчій базі щодо використання, охорони та відтворення лісових ресурсів, мають безпосередній вплив на систему контролю та управління лісовою галуззю. Шлях до розв'язання цих проблем лежить через необхідність пришвидшення ефективності державної еколого-економіко-правової політики у сфері використання, охорони та відтворення лісів, інституційного реформування управління лісовою галуззю на різних її територіальних рівнях (макро-, мезо-, мікро-) управління з метою досягнення сталого лісокористування.

Державна програма «Ліси України» на 2002–2015 рр. [3] визначає основні напрями та джерела забезпечення сталого розвитку лісового господарства. Ця програма спрямована на посилення екологічних, соціальних та економічних функцій лісів. У зв'язку з цим постає необхідність у розробці та впровадженні таких комплексно пов'язаних між собою екологічних, економічних та правових методів і моделей, які б забезпечили реалізацію концепції сталого лісокористування. Зазначимо, що Конференцією ООН з навколишнього середовища і розвитку, яка відбулася 3–14 червня 1992 р. у Ріо-де-Жанейро (Бразилія), були прийняті базові засади сталого лісокористування. В документі «Порядок денний на XXI століття» виділено розділ «Збереження і раціональне використання ресурсів у цілях розвитку», де окремий пункт присвячений боротьбі із знелісенням. Відповідно до умов цієї Програми, перехід до сталого лісокористування вимагає від державних органів управління лісовим господарством активної діяльності та тісної співпраці з приватними та неурядовими структурами на різних рівнях (міжнародний, національний та регіональний) тощо.

Враховуючи необхідність збереження та розширення лісових площ, а також зелених насаджень у містах та інших населених пунктах, поліпшення стану довкілля, 04.11.2008 р. був підписаний Указ Президента України «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів і зелених насаджень». В цьому Указі основний акцент зроблено на необхідності забезпечення належної розробки та затвердження, відповідно до науково обґрунтованих показників, норм лісистості (20% території держави) з встановленням:

– нормативів оптимального озеленення для населених пунктів;

– відтворення лісів на площах суцільних рубок для лісистих регіонів повинно дотримуватися на рівні коефіцієнту не менше як 1, а в державі не менш як 2, тобто в лісистих областях вирубано 1 га і відтворено 1 га, у малозаліснених областях вирубано 1 га, необхідно відтворити – 2;

– змін до санітарних та будівельних норм і правил у сфері планування та забудови населених пунктів щодо збільшення площі озеленених територій у містах із розрахунку на одного мешканця тощо [6].

Звернено також увагу на необхідність:

– затвердження змін до Державної програми «Ліси України» на 2002–2015 рр. (затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 р. № 581 (581-2002-п)) щодо спрямування передбачених нею заходів на досягнення оптимальних показників лісистості України;

– розробки механізмів щодо стимулювання власників та користувачів земельних ділянок, до здійснення лісорозведення на землях, не зайнятих лісом, насамперед малопродуктивних, непридатних для використання в сільському господарстві;

– забезпечення вирішення питань поетапного, до 2012 р., створення та утримання зелених насаджень у межах смуг відведення автомобільних доріг державного значення і територіальних автомобільних доріг місцевого значення;

– розробки та затвердження у тримісячний строк плану заходів щодо: збільшення лісистості території держави до науково обґрунтованого рівня і створення нових лісів на землях запасу, деградованих, малопродуктивних, техногенно забруднених територіях, а також додаткових захисних лісових насаджень навколо водних об'єктів та у басейнах річок для поліпшення стану довкілля та захисту земель від вітрової та водної ерозії; поліпшення і збереження існуючих, а також створення нових зелених насаджень у межах населених пунктів (парки, сквери, бульвари, уздовж вулиць і доріг тощо); залучення громадськості до відтворення лісів та озеленення населених пунктів та ін. [6].

Для реалізації цих планів державні органи зобов'язані брати безпосередню участь у виконанні наступних завдань:

– розробка концепції, стратегії та політики сталого лісокористування в країні;

– розробка Національної програми зі сталого лісокористування;

– сприяння розрахунку індикаторів сталого розвитку ООН та моніторингу прогресу їх впровадження;

– розробка додаткових індикаторів сталого розвитку для держави та їх забезпечення;

– формування в суспільстві нових поглядів на споживання товарів та послуг відповідно до еколого-економічних засад та принципів сталого розвитку, сприяння вибору оптимальних моделей споживання;

– сприяння обміну інформацією між різними сферами людської діяльності з досвіду і практики використання кращих форм сталого лісокористування;

– обов'язковості поширення громадської обізнаності через освіту всіх рівнів та засоби масової інформації про стан довкілля та сутність сталого лісокористування;

– вибір пріоритетів наукових досліджень із сталого лісокористування та підтримка науково-дослідницьких проектів в цьому напрямі;

– висвітлення у засобах масової інформації стану еколого-економіко-правової інтеграції сталого лісокористування;

– допомога у створенні модельних навчальних програм із сталого лісокористування тощо.

На рівні місцевої влади впровадження сталого лісокористування має включати такі дії:

– включення до місцевих стратегій розвитку складової сталого лісокористування;

– розробка «Місцевого порядку денного на XXI ст.», тобто локальних планів дій зі сталого лісокористування;

– вибір пріоритетних напрямів розвитку й відповідна розробка індикаторів сталого розвитку для місцевого рівня;

– залучення громадян до обговорення вибору пріоритетних напрямів сталого лісокористування;

– створення громадських центрів, де населення зможе отримувати всю необхідну інформацію щодо практичної реалізації сталого лісокористування тощо [5, с. 75–76].

Таким чином, держава повинна регулювати лісову політику, менеджмент та впровадження сталого лісокористування.

Необхідно зазначити, що результативність менеджменту у лісовому господарстві, як і лісової політики в цілому, значною мірою буде залежати від ефективної системи управління, а також застосування якісно нових та поєднаних між собою еколого-економіко-правових інструментів, відповідно до умов трансформації форм власності на ліси та підприємницького лісогосподарювання [2].

Оскільки у Лісовому кодексі України (ст. 1) визначено, що всі ліси на території України незалежно від того, на землях яких категорій і їх цільового призначення вони зростають, права власності на них, становлять лісовий фонд України та перебувають під охороною держави. Тобто стає цілком зрозумілим, що для підвищення якості державного управління та контролю в лісогосподарській галузі щодо раціонального використання, належної охорони та ефективного відтворення лісів в Україні необхідно застосовувати нові, синергетично інтегровані інструменти економічного і правового впливу на ці процеси.

В ст. 25 Лісового кодексу України зазначено, що основними завданнями державного регулювання та управління у сфері лісових відносин є забезпечення належної охорони, раціонального використання та ефективного відтворення лісів. Державне регулювання та управління у цій сфері здійснюється шляхом формування основних напрямів державної політики, визначення законом повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування тощо.

У Лісовому кодексі України (ст.ст. 26–33) відображено повноваження Верховної Ради України, Кабінету Міністрів України, центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері лісового господарства, Верховної Ради Автономної Республіки Крим, обласних та районних рад, Київської та Севастопольської міських рад, міських державних адміністрацій, районних державних адміністрацій, а також сільських, селищних та міських рад з питань лісового господарства та охорони навколишнього природного середовища [4].

Спеціально уповноважений центральний орган виконавчої влади (Державне агентство лісових ресурсів України) має право: здійснювати державне управління, координацію виконання заходів у галузі ведення лісового господарства; вносити пропозиції щодо формування і реалізації державної політики у сфері лісових відносин; розробляти та організовувати виконання загальнодержавних і регіональних (місцевих) програм з охорони, захисту, використання та відтворення лісів; розробляти та затверджувати в установленому порядку нормативно-правові акти з ведення лісового господарства; здійснювати державний контроль за додержанням норм, правил та інших нормативно-правових актів з ведення лісового господарства; організовувати ведення лісовпорядкування, обліку лісів, державного лісового кадастру та моніторингу лісів; організовувати ведення лісового господарства і раціонального використання лісових ресурсів; забезпечувати функціонування державної лісової охорони, координувати діяльність лісової охорони, інших постійних лісокористувачів і власників лісів; координувати здійснення заходів з охорони лісів від пожеж та захисту від шкідників і хвороб; координувати роботу з ведення лісового господарства підпорядкованими йому науково-дослідними установами; видавати ліцензії відповідно до закону; вносити пропозиції щодо обмеження або тимчасового припинення діяльності підприємств, установ та організацій незалежно від їх підпорядкування та форм власності в разі порушення ними природоохоронного та лісового законодавства; брати участь у підготовці, перепідготовці та підвищенні кваліфікації кадрів для лісового господарства; здійснювати міжнародне співробітництво з питань ведення лісового господарства; вирішувати інші питання у сфері регулювання лісових відносин відповідно до закону.

Стале управління є багатогранним поняттям і складається з комплексу дій, які спрямовані на: використання, охорону та відтворення лісів, здійснення контролю за дотриманням законодавства і організацією ведення лісового господарства тощо. Досягнення результатів, які б відповідали засадам еколого-економічного розвитку, відповідно до принципів сталого лісокористування, можливе лише при функціонуванні ефективної системи управління лісовим господарством.

Сьогодні на міжнародному рівні приймаються правила щодо забезпечення легального обігу деревини та законності лісозаготівель. З метою забезпечення реалізації сталого лісокористування Генеральна Асамблея ООН на 83-му пленарному засіданні (20 грудня 2006 р.) оголосила 2011 р. Міжнародним роком лісів і закликала уряди всіх держав, неурядові організації, приватний сектор та інших суб'єктів спрямовувати зусилля для розвитку програм з раціонального використання, збереження та ефективного відтворення лісів. Україна, як учасник цього процесу, взяла на себе ці міжнародні зобов'язання. Враховуючи існуючі вимоги, Державне агентство лісових ресурсів України, як центральний орган виконавчої влади з питань лісового господарства, повинно: розробити ефективну систему управління; запровадити лісову сертифікацію; здійснювати контроль додержання всіма лісокористувачами, власниками лісів та іншими юридичними і фізичними особами лісового законодавства; вдосконалити, відповідно до концепції сталого лісокористування, економіко-правові механізми загального й спеціального використання лісових ресурсів.

Висновки. Забезпечення дієвого державного еколого-економіко-правового контролю та управління з питань лісокористування залежить від внутрішніх та зовнішніх чинників, які випливають із економічної ситуації, організаційних, технологічних та фінансових проблем природокористування в Україні. У зв'язку з цим швидке вирішення цих проблем є неможливим. Цей процес є поступовим, тривалим та поетапним. Від буде відбуватися одночасно з процесом становлення і розвитком еколого-економіко-правової системи, удосконаленням державного управління та лісового законодавства. Таким чином, назріла потреба в науково-обґрунтованій теоретичній розробці та впровадженні відповідного еколого-економіко-правового механізму щодо реалізації сталого лісокористування на основі синергетичного підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гулик Г.С. Синергетика інтегрального застосування економіко-правових інструментів формування системи сталого лісокористування: автореф. дис. … к. е. н. / Г.С. Гулик. – Львів: Редакційно-видавничий відділ НЛТУ України, 2013. – 23 с.
2. Дейнека А.М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку: [монографія] / А.М. Дейнека. – К.: Знання, 2009. – 350 с.
3. Державна програма «Ліси України» на 2002–2015 роки. Затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 29.04.02 р., № 581. – К.: Наука, 2002. – 32 с.
4. Лісовий кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 17. – 190 с.
5. Підліснюк В.В. Основи сталого розвитку: [посіб.] / В.В. Підліснюк. – Кременчук: Вид. ПП Щербатих О.В., 2008. – 124 с.
6. Указ Президента України «Про деякі заходи щодо збереження та відтворення лісів і зелених насаджень» (від 04.11.2008 р., № 995/2008). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995/2008.

УДК 332.3:047

Колодій П.П.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного аграрного університету

Дуб Л.В.
здобувач
Львівського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА СТАН ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

THE PROBLEMS AND RESOURCES OF MODERN STATE OF LAND USE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні проблеми сучасного використання земельних ресурсів, які впливають на стан та продуктивність земель. Визначено причини виникнення проблем у системі господарського землекористування. Проведено аналіз наслідків нераціонального використання та оцінку сучасного стану земель та шляхи їх покращення.

Ключові слова: земельні ресурси, ефективне використання, земля, земельний фонд, сільськогосподарські угіддя, земельна реформа.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы современного использования земельных ресурсов, которые влияют на состояние и продуктивность земель. Определены причины возникновения проблем в системе хозяйственного землепользования. Проведены анализ последствий нерационального использования и оценка современного состояния земель и пути их улучшения.

Ключевые слова: земельные ресурсы, эффективное использование, земля, земельный фонд, сельскохозяйственные угодья, земельная реформа.

ANNOTATION

The article describes the main problems of modern land-use that affect the health and productivity of the land. Identifies causes of problems in the system of economic land use. The analysis of the impact of irrational use and assessment of the current state of the land and the ways of their improvement.

Keywords: land resources, effective use of, land, land Fund, agricultural lands, land reform.

Постановка проблеми. Земельне питання є одним із самих головних питань у функціонуванні господарства країни. Основою для збільшення виробництва сільськогосподарської продукції є ефективне використання земельних ресурсів, підвищення їх продуктивності. З часу проведення земельної реформи в Україні змінились структура та склад земельного фонду, однією з основних проблем у сільському господарстві є трансформація земельних відносин України до ринкового типу без належно сформованих механізмів реформування. Формування та високоефективне використання земельних ресурсів в аграрному виробництві є складним і актуальним як у науковому, так і в практичному плані. Нераціональне використання сільськогосподарських земель є однією з найважливіших проблем сьогодення в аграрному секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання щодо раціонального використання земельних ресурсів займалось багато вчених: А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, В.М. Кривов, А.М. Третяк та ін. В праці А.С. Даниленка [2] розглянуто питання удосконалення земельних відносин. В праці Д.С. Добряка [3] основну увагу приділено формуванню концепції еколого-безпечного використання земельних ресурсів. А.М. Третяк [13] дослідив пріоритетні напрямки розвитку земельних відносин, які базувались на регулюванні відносин власності. В.М. Кривов [7] у своїй праці акцентував увагу на питанні раціонального використання земельних ресурсів на основі економічних важелів.

Вагомий внесок в дослідження проблем використання та стану земельних ресурсів внесли такі українські вчені, як Л.Я. Новаковський [14], М.Г. Ступінь [11] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень, питання формування та використання земельних ресурсів залишається актуальним і по теперішній час у зв'язку з плинністю ринкових трансформацій. Зміни, які були зумовлені новим земельним законодавством, загостренням економічної та екологічної ситуації, вимагають проведення постійного дослідження даного питання. Особливо гостро дане питання постало в теперішній час, коли формуються ринкові відносини у землекористуванні.

Мета статті полягає в аналізі проблем сучасного використання земельних ресурсів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Земельний фонд України складається із земель, що мають різноманітне функціональне використання. Станом на 1 січня 2015 р. її земельний фонд складає 60 354,8 тис. га, або майже 6% території Європи, з яких 42,78 млн. га складають сільськогосподарські землі. Зокрема, сільськогосподарські угіддя становлять близько 19% загальноєвропейських, у т. ч. рілля – майже 27%. Український показник площі сільськогосподарських угідь у розрахунку на душу населення є найвищим серед європейських країн – 0,9 га, в т.ч. 0,7 га ріллі. Площа чорноземів в Україні становить, за різними оцінками, від 15,6 до 17,4 млн. га, або близько 8% світових запасів. Значна частка земельної площі – 70,9%, або 42 776,9 тис. га – складають сільськогосподар-

ські землі, у структурі яких сільськогосподарських угідь – 68,9%, з них на ріллю припадає 53,8%; 9,1% складають пасовища; 4,0% – сіножаті; 1,5% – багаторічні насадження; 0,5% – перелоги. За розораністю Україна займає перше місце у світі й становить приблизно 78,2% [5; 10]. Висока розораність земель, відсутність полезахисних смуг призвели до інтенсивної деградації ґрунтів через ерозійні процеси, які відбуваються на площі приблизно 12 млн. га сільськогосподарських земель, де втрати родючого шару щорічно складають 32–33 млн. т. Ерозійні процеси стали одним з основних факторів руйнування ландшафту. Використання полезахисних смуг дає можливість покращити кліматичні умови, підсилити інтенсивність процесів фотосинтезу, захист грунтів, що є на сусідній території, збільшити кількість гумусу в грунті, що, в свою чергу, буде сприяти не лише підвищенню врожайності культур, а також й поліпшенню якості даної продукції. Середній приріст врожаю зернових культур, які були під впливом полезахисних насаджень у лісостепу, складає 1,7 ц/га, степу – 1,9, полісся – 1,9 ц/га [6; 10]. Через високу розораність земель під пасовища, для ведення тваринництва відводиться мало земельних угідь, і ця тенденція з кожним роком тільки веде до зменшення даних земель, що спричинює дисбаланс структури сільськогосподарських земель. При нераціональному використанні орних земель поширюються процеси деградації ґрунтів. Необхідно здійснити заходи щодо вилучення з інтенсивного обробітку деградованих і малопродуктивних земель з метою оптимізації земельного фонду України.

В сучасних умовах використання земельних ресурсів перестало відповідати вимогам раціонального природокористування, відбувається порушення екологічно допустимої норми співвідношення площі ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що має негативний вплив на стійкість агроландшафтів. Відбувається надто інтенсивне використання сільськогосподарських земель, яке зумовило зменшення родючості ґрунті. Зменшення родючості ґрунтів відбулось через водопроникність, переущільнення, втрату грудкувато-зернистої структури, процеси ініційованої діяльності людини, результати цих змін можуть посилюватися під впливом природних чинників [12].

Нормативи відведення земельних ділянок для потреб промисловості, транспорту, енергетики в 2,5–2,7 рази перевищують нормативи, прийняті в країнах Західної Європи. Значна частина територій України є зайнята відходами виробництва. Під час застосування відкритого способу добування корисних копалин відбувається знищення ґрунтового покриву на території.

Нові форми господарювання на селі створювалися на значно послабленій виробничій базі, без державної фінансової підтримки, іпотечного кредитування, інфраструктури аграрного ринку. При зміні організаційної структури не ставилися завдання зберегти існуючу концентрацію аграрного виробництва та здійснити в необхідних випадках заходи із консолідації земель. Одним із завдань земельної реформи було становлення приватного власника, господаря на землі. Станом на 01.01.2015 р. у приватній власності перебувало близько 74% сільськогосподарських угідь. Зі зміною форм господарювання змінилися межі землекористування, розміри земельних ділянок, що призвело до труднощів у їх збалансованій обробці і здійсненні заходів щодо їх охорони. Сучасне використання земельних ресурсів України не відповідає вимогам збалансованого природокористування, адже порушено екологічно допустиме співвідношення площ ріллі, природних кормових угідь, лісових насаджень, що негативно впливає на стійкість агроландшафту [9, с. 65–67].

Відсутність спеціальних сівозмін, агролісомеліоративних, полезахисних заходів сприяло поступовому виснаженню родючого ґрунту, зменшенню вмісту гумусу, посиленню ерозійних процесів, підвищенню кислотності, погіршенню інших якісних характеристик ґрунтів. Це все відбувалось в умовах фінансової розбалансованості агроформувань, що знайшло свій прояв у різкому зниженні обсягів вапнування і гіпсування ґрунтів.

Досягнення екологічної рівноваги необхідне створення на території певної пропорції між землею, що використовується у господарстві або обмежено використовується, а також заповідною землею на всіх рівнях: державному, регіональному і місцевому. Основною задачею оптимізації землекористування на рівні регіону є створення ефективної системи ринкового типу, яка дозволить досягти не лише високих економічних показників, а й екологічної безпеки регіону. Цей процес повинен спиратися на природно-економічні, кліматичні, історичні та географічні особливості регіону [4]. Відсутність на державному рівні системи економічних заходів, які б могли мотивувати створення нових територій і об'єктів, призупиняє розвиток природно-заповідної справи.

Земельні ресурси є частиною території, яка може бути об'єктом права власності.

Необхідно виділити, що раціональне використання земель – це не тільки отримання максимальної кількості необхідної сільськогосподарської продукції, але й підтримання родючості. У разі неправильного використання земельних ресурсів відбувається порушення агротехнічних правил та вимог якість земель знижується, сільськогосподарські підприємства повинні застосовувати певні організаційно-господарські, гідротехнічні та агротехнічні заходи, що будуть сприяти збереженню родючості земель, недопущення погіршення якості даних земель. Саме великого значення набуває економічне стимулювання у забезпеченні раціонального використання земель, що забезпечується шляхом заохочення специфічних земельно-правових санкцій,

заходів, що будуть полягати у примусовому припиненні, обмеженні прав порушника, який використовував земельну ділянку не за раціональним призначення, призвів до погіршення її стану.

Висновки. Основною з причин виникнення проблем у системі сільськогосподарського землекористування є трансформація земельних відносин в Україні до ринкового типу без наявності ефективних механізмів реформування. У процесі реформування земельних відносин виникли такі проблеми, як: правова невизначеність регулювання землекористування скорочення площі сільськогосподарських угідь; зростаюча парцеляція сільськогосподарських угідь в результаті паювання; порушення екологічно допустимого співвідношення площ ріллі; деградація та забруднення ґрунтів; відсутність економічних стимулів і санкцій в якості ефективних важелів управління землекористуванням; недосконалість земельного законодавства та інфраструктури ринку земель сільськогосподарського призначення; відсутність землевпорядних робіт із раціоналізації землекористування та охорони земель. Наявність в Україні спеціалізованих науково-практичних підрозділів з дослідження ґрунтового покриву буде мати позитивне значення, адже мова йде про необхідність оперативного врахування різних змін в структурі землекористування, які будуть у зв'язку з проведенням економічної реформи, тому виникає потреба в розробці рекомендацій для покращення стану ґрунтів. Раціональне використання земельних ресурсів дасть можливість досягнути найбільшого ефекту землекористування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич А.О. Світові земельні, продовольчі і кормові ресурси / А.О. Бабич. – К.: Аграр. Наука, 2006. – 570 с.
2. Даниленко А.С. Роль формування земельних відносин у розв'язанні соціально-економічних проблем розвитку українського села і сільських територій / А.С. Даниленко // Землевпорядний вісник. – 2005. – № 1. – С. 3–7.
3. Добряк Д.С. Класифікація та екологобезпечне використання сільськогосподарських угідь / [Д.С. Добряк, О.П. Канаш, І.А. Розумний]. – К.: Ін-т землеустрою УААН, 2001. – 308 с.
4. Екологічні проблеми сучасного землекористування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://geoknigi.com/bookview.php?id=1127.
5. Земельний фонд України станом на 1 січня 2015 р. / Державне агентство земельних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dazru.gov.ua/terra/control/uk/publish/article?art_id=134612&.
6. Земельні ресурси України та їхній стан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/19240701/ekologiya/zemelni resursiukrayinistan.
7. Кривов В.М. Сучасні проблеми землекористування через економічні важелі / В.М. Кривов // Вісник аграрної науки. – 2088. – № 3. – С. 65–67.
8. Курильців Р.М. Механізм формування раціонального використання і охорони земель на регіональному рівні: [монографія] / Р.М. Курильців. – Львів: Каменяр, 2007. – 155 с.
9. Лазарева О.В. Методичні аспекти формування економіко-екологічного механізму управління землекористуванням / О.В. Лазарева // Економіка АПК. – 2006. – № 12. – С. 62–65.
10. Структура земельного фонда Украины / Ukrmap. Украинские ученики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ukrmap.su/ru-g8/879.html.
11. Ступень М.Г. Концептуальні засади оптимізації сільськогосподарського землекористування / М.Г. Ступень // Вісник Львівського національного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – Львів: Львів. нац. аграр. ун-т., 2010. – № 17 (1). – С. 16–22.
12. Сучасний стан земельного фонду України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://pidruchniki.com/18421120/ekologiya/suchasniy stanzemelnogofonduukrayini.
13. Третяк А.М. Зміна пріоритетів земельної реформи у зв'язку з удосконаленням економічних відносин власності на землю / А.М. Третяк // Вісник аграрної науки. – 2008. – № 2. – С. 5–10.
14. Новаковський Л.Я. Основні положення концепції розвитку земельної реформи в Україні / Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк. – К.: Ін-т землеустрою УААН, 2000. – 96 с.
15. Юрченко А.Д. Сучасна земельна політика України: [монографія] / [А.Д. Юрченко, Л.Д. Греков, А.М. Мірошниченко, А.В. Кузьмін]. – К.: Інтертехнологія, 2009. – 260 с.

УДК 631.15:658.27

Суска А.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

ENVIRONMENTAL SECURITY UNDER THE CONDITIONS OF FORESTRY ENTERPRISE EXPORT DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається сутність поняття «екологічна безпека експортної діяльності підприємств лісового господарства» та необхідність системного підходу до її управління за умов концепції сталого природокористування. Досягнення стану екологічно безпечного виробництва експортної продукції як головної цілі управління екологічною безпекою є довготривалим процесом, що передбачає корегування стратегії досягнення в залежності від змін зовнішнього середовища і системний підхід, який зумовлює наявність системи контурів, що поєднуються в єдиному інтегрованому процесі управління екологічною безпекою експортної діяльності.

Ключові слова: екологічна безпека, експортна діяльність, підприємства лісового господарства, природокористування.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность понятия «экологическая безопасность экспортной деятельности предприятий лесного хозяйства» и необходимость системного подхода в ее управлении в условиях концепции устойчивого природопользования. Достижение состояния экологически безопасного производства экспортной продукции, как главной цели управления экологической безопасностью, является долговременным процессом, который предусматривает корректировку стратегии достижения в зависимости от изменений внешней среды и системного подхода, что предопределяет наличие системы контуров, которые сочетают в едином интегрированном процессе управления экологической безопасностью экспортной деятельности.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экспортная деятельность, предприятия лесного хозяйства, природопользование.

ANNOTATION

The article deals with the definition of environmental security of forestry enterprise export business and the necessity of systemic approach to its management under the conditions of the constant natural resource use. According to the concept of constant natural resource use and the strategic approaches to management, it will be a long-term process to achieve environmentally secure manufacturing of export products that will include the correction of the strategy depending on the changes of surroundings and systematic approach that includes the system of contours that are combined in one integrated process of environmental security management of export business.

Keywords: environmental security, export business, forestry enterprise, natural resource use.

Постановка проблеми. В лісовій галузі України сьогодні існує певне протиріччя між економічними вигодами експорту продукції і певними негативними екологічними та соціальними наслідками такого виду діяльності. Розв'язання такого протиріччя можливе шляхом формування певного рівня екологічної безпеки цього виду комерційної діяльності підприємств лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна кількість наукових досліджень, які стосуються експортної діяльності підприємств лісового господарства, обґрунтовують необхідність впровадження засад екологічної безпеки даного виду діяльності, що дасть можливість збалансувати еколого-економічні наслідки.

А. Урсул вважає, що екологічна безпека – це сукупність певних властивостей навколишнього середовища і створюваних цілеспрямованою діяльністю людини умов, за яких з урахуванням економічних, соціальних чинників і науково обґрунтованих допустимих навантажень на об'єкти біосфери утримуються на мінімально можливому рівні ризики антропогенного впливу на навколишнє середовище і негативні зміни, що відбуваються в ньому, забезпечується збереження здоров'я життєдіяльності людей і виключаються віддалені наслідки цього впливу для наступних поколінь [1].

Загальний зміст процесу екобезпечного лісокористування розглядається в дослідженнях Н. Мішеніної. Вона визначає, що екологічне управління лісокористуванням являє собою систему технологічних, організаційно-економічних та інституціонально-регулюючих процесів інноваційного характеру, що забезпечують стале, екологічно збалансоване та соціально відповідальне, інтегроване, багатоцільове використання та відтворення лісових ресурсів [2].

Детальне розкриття організаційно-економічних основ екологізації лісового господарства подане в дослідженнях Л. Мельника. Він визначає, що організаційно-економічні основи екологізації лісокористування і лісовідновлення повинні включати: розроблення економічного інструментарію; розроблення моделей прогнозування затрат на створення лісовкритої площі; економічну оцінку соціально-економічних функцій лісових ресурсів; систему екологічного страхування; економічне стимулювання екологічної відповідальності працівників сфери лісокультурного виробництва [3].

Наведене вище дає підставу прийти до висновку, що формування екологічної безпеки експортної діяльності підприємств дозволяє балансувати природні, соціальні і економічні інтереси.

Мета статі полягає у визначенні й обґрунтуванні ланцюжка інтегрованих процесів, який ви-

значає сутність екологічної безпеки експортної діяльності підприємств лісового господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Утворення екологічно безпечного стану діяльності підприємств лісового господарства, в першу чергу експортної діяльності, що несе значне навантаження на природні лісові ресурси – це головна ціль таких підприємств, яка визначається державою і суспільством та є вихідною точкою для стратегічного планування усіх напрямків діяльності.

Аналіз відомого понятійно-категеріонального апарату екологічної безпеки дає підставу вважати, що поняття екологічної безпеки суб'єкта господарської, зокрема, підприємства лісового господарства, повинно враховувати такі аспекти: загальнодержавні інтереси – спиратися на загальнодержавні стандарти, що використовуються в законодавстві; особливості галузі господарювання – роль і значення природних ресурсів у функціонування галузі; вид господарської діяльності підприємства – ступінь навантаження на природні ресурси; сучасну концепцію сталого розвитку – задоволення соціальних, економічних, екологічних та духовних потреб нинішнього та майбутнього поколінь.

Визначення екологічної безпеки підприємства лісового господарства повинно враховувати роль лісу щодо загального балансу екосистеми і соціальні наслідки функціонування галузі в цілому.

Зрозуміло, що виробнича діяльність окремих суб'єктів господарювання, зокрема, підприємств лісового господарства, яка визначається об'єктивними економічними законами, що не завжди співпадають із законами розвитку суспільства і природного середовища, може вступати в певний конфлікт з соціальними і природними аспектами.

Тобто у визначенні трактування поняття «екологічна безпека підприємства лісового господарства» повинні акумулюватися матеріальні і екологічні інтереси такого суб'єкта господарювання.

Разом з цим трактування поняття екологічної безпеки підприємства повинно нести в собі специфіку напряму чи виду економічної діяльності.

Кожний напрям чи вид економічної діяльності має свій ступінь навантаження на лісові ресурси. Наприклад, виробництво деревини для вітчизняної вугледобувної галузі і виробництво експортної продукції по-різному впливають на лісові ресурси. Деревина на експорт повинна відповідати більш жорстким стандартам, що значно збільшує експлуатаційні площі при виборі необхідної деревини, в ході виробництва продукції на експорт значно більша кількість відходів, які, як правило, не знаходять подальшої повної переробки внаслідок низької в порівнянні з експортом рентабельності таких виробництв. Експортну продукцію українських підприємств здебільшого складає деревина твердолистяних і шпилькових порід, значні вирубки саме цих порід для формування експорту підприємства можуть привести до порушення на значний період часу природної структури лісів, навіть за умов інтенсивного і цілеспрямованого процесу відновлення лісів. Тобто для кожного виду економічної діяльності підприємства відповідної галузі економіки доцільно використовувати прикладне трактування економічної безпеки, наприклад, економічної безпеки експортної діяльності підприємств лісового господарства.

Екологічна політика України базується на концепції сталого розвитку, яка передбачає відтворення і збереження природних ресурсів для майбутніх поколінь. Тому в трактуванні поняття «екологічна безпека експортної діяльності підприємств лісового господарства» буде доцільним визначити стратегічні аспекти цього поняття.

Екологічна безпека експортної діяльності підприємств лісового господарства – це такий стан, який дозволяє підприємствам ефективно реалізовувати наявний, науково-обґрунтований і нормативно узгоджений щодо експортної діяльності природно-ресурсний потенціал та інвестувати необхідну частину свого прибутку або залучати зовнішні інвестиції для відтворення і збереження первозданних, корінних лісових масивів в довгостроковій перспективі.

Таке визначення в значній мірі охоплює і конкретизує всі аспекти (екологію, суспільство, економіку) класичного поняття екологічної безпеки, а саме: виробничий (економічний) аспект ґрунтується на реальних, науково-обґрунтованих експортних можливостях і може забезпечити необхідний прибуток; екологічний аспект – відновлення ресурсів лісів за рахунок інвестування у довгострокові проекти і програми; соціальний аспект – відтворення та збереження первозданного, корінного стану лісів (амеліорація), що дозволяє відігравати лісам роль важливого важеля природного балансу, який створювався віковою історією еволюції навколишнього середовища і людини.

Зрозуміло, що такий стан, як екологічна безпека, не формується сам по собі. Підприємству потрібно визначитися, оцінити, а в більшості випадків, сформувати стан, який би відповідав визначеним критеріям екологічної безпеки. Практичне рішення завдання щодо досягнення необхідного рівня екологічної безпеки здійснюється через цілеспрямоване управління екологічною безпекою експортної діяльності підприємств лісового господарства.

Сучасні підходи до розвитку управління в організації лісового господарства здебільшого ґрунтуються на ресурсній моделі лісокористування, основним принципом якої є безперервне та невиснажливе лісокористування, що зумовлює оптимізацію обсягів усіх видів використання матеріальних ресурсів лісу, в першу чергу обсягів вивозу необробленої або частково обробленої продукції за кордон. Ці підходи визначаються у таких термінах, як «екологічний лісовий менеджмент», «екосистемний лісовий менеджмент», «екологічно сталий лісовий менеджмент» та ін. [4].

Якщо під екосистемним лісовим менеджментом розуміти управління лісами з боку державних структур з урахуванням вимог суспільства і міжнародних ініціатив щодо сталого розвитку лісового господарства, то на рівні підприємства лісового господарства сутність управління найбільш повно визначає поняття «екологічно сталий лісовий менеджмент».

Екологічно сталий лісовий менеджмент як складова лісогосподарського виробництва – це система управлінського впливу, спрямованого на екологізацію лісогосподарського та лісопромислового виробництв, яка реалізується у межах інституціонального регулювання раціонального використання і відтворення лісових ресурсів, існуючого лісового, природоохоронного та екологічного законодавства, які враховують, певною мірою, принципи сталого розвитку лісового господарства.

Якщо вважати екологічний менеджмент як загальний менеджмент діяльності підприємств лісового господарства, то управління екологічною безпекою експортної діяльності цих суб'єктів господарювання необхідно вважати специфічну складову загального менеджменту, яка носить ряд специфічних рис, а саме: за суб'єктом управління – управління екологічною безпекою експортної діяльності носить внутрішньо-зовнішній характер, так як поряд з управлінськими діями адміністрації підприємства, активно виступають регулюючі моменти на рівні держави, які спрямовані на захист загальноекономічних інтересів і інтересів суспільства; за об'єктом управління – управління екологічною безпекою експортної діяльності – це управління станом об'єкта, який знаходиться під впливом факторів, що, з одного боку, несуть екологічну загрозу, а з іншого – задовольняють матеріальні потреби суб'єкта господарювання і суспільства в цілому; за типом управління – управління екологічною безпекою експортної діяльності повинно відповідати типу стратегічного управління, так як базується на концепції сталого розвитку, яка визначає довгостроковість заходів (зберегти довкілля для майбутніх поколінь) і адекватне реагування експортної діяльності підприємств на динаміку реалізації свого експортного потенціалу, змін зовнішнього природного середовища і кон'юнктури зарубіжного ринку (екологічно орієнтоване господарювання).

Якщо менеджмент екологічної безпеки експортної діяльності вважати як специфічну складову загального екологічного менеджменту підприємства лісового господарства, то цю систему інтересів потрібно додатково накласти на специфіку зарубіжного ринку.

Тобто вихідний етап процесу управління екологічною безпекою експортної діяльності підприємства – оцінка внутрішніх експортних можливостей і стану та динаміки розвитку зовнішнього середовища, що передбачає значно більше інформаційно-аналітичне навантаження на адміністрацію підприємства.

Управління екологічною безпекою експортної діяльності в умовах концепції сталого природокористування, довгостроковості і гнучкості управлінських рішень в повній мірі реалізується при стратегічних підходах до управління. Особливості стратегічного управління екологічною безпекою, як комплексною категорією, полягає в багатоцільових підходах, що викликає необхідність визначення декількох стратегічних орієнтирів і розробки декількох функціональних стратегій, а також гармонійного їх поєднання в загальній стратегії формування екологічної безпеки експортної діяльності підприємства.

Висновки. Виходячи з загальноприйнятого трактування екологічної безпеки діяльності суб'єктів господарювання, екологічну безпеку експортної діяльності підприємств лісового господарства можливо визначити як такий стан цієї діяльності, що дозволяє підприємствам ефективно реалізовувати наявний, науково-обґрунтований і нормативно узгоджений щодо експортної діяльності природно-ресурсний потенціал та інвестувати необхідну частину свого прибутку або залучати зовнішні інвестиції для відтворення і збереження первозданних, корінних лісових масивів в довгостроковій перспективі.

Формування і підтримання необхідного рівня екологічної безпеки експортної діяльності підприємств лісового господарства здійснюється через цілеспрямоване управління процесами вилучення деревинних ресурсів для виробництва експортної продукції і відновлення втраченого природного потенціалу. Саме такі процеси виробництва експортної продукції відповідають сучасній концепції сталого природокористування та сучасним стратегічним підходам до управління екологічною безпекою господарської діяльності, які передбачають урахування особливостей виду операційної діяльності підприємств і специфікою зарубіжного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Урсул А. Экологическая безопасность: развитие, проблемы перспективы / А. Урсул // Социально-политические науки. – 1991. – № 12. – С. 3–11.
2. Мишенина Н.В. Социальный маркетинг в контексте развития информационного общества / Н.В. Мишенина // Социально-экономические проблемы информационного общества: [монографія]; под ред. Л.Г. Мельника, М.В. Брюханова. – Суми: Університетська книга. – 2010. – Вип. 2. – С. 761–775.
3. Мельник Л.Г. Екологічна економіка: [підручник] / Л.Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2002. – 346 с.
4. Дейнека А.М. Лісове господарство: еколого-економічні засади розвитку: [монографія] / А.М. Дейнека. – К.: Знання, 2009. – 350 с.

УДК 339.138

Хамініч С.Ю.
доктор економічних наук, професор кафедри маркетингу Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Хижняк Ю.Е.
здобувач Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

КОНЦЕПЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНОГО» PR І РЕКЛАМИ

THE CONCEPT OF ECOLOGICAL MARKETING AND FEATURES APPLICATION OF «GREEN» PR AND ADVERTISING

АНОТАЦІЯ

З загостренням питання збереження навколишнього середовища кількість екологічно свідомих споживачів у всьому світі стрімко зросла, що посприяло появі нових вимог стосовно якості товарів та послуг, циклу їх виробництва загалом. Процес екологізації бізнесу поклав початок розвитку «зеленого» маркетингу та став новим трендом серед прогресивних підприємств, які прагнуть отримати конкурентні переваги за допомогою дотримання відповідних екологічних вимог. В статті розглянуто концепцію екологічного маркетингу та її комунікаційних інструментів, які спрямовані на створення конкурентних переваг за рахунок ощадливого ставлення до природних ресурсів та їх збереження серед екосвідомих споживачів.

Ключові слова: екологічний маркетинг, екологічний піар (PR), екологічна реклама, грінвош, «зелений» маркетинг, «зелена» реклама, комплекс маркетингових комунікацій, сталий розвиток, екологічна свідомість, екологізація виробництва.

АННОТАЦИЯ

С обострением вопроса сохранения окружающей среды количество экологически сознательных потребителей во всем мире резко возросло, что посодействовало появлению новых требований к качеству товаров и услуг, цикла их производства в целом. Процесс экологизации бизнеса положил начало развитию «зеленого» маркетинга и стал новым трендом среди прогрессивных предприятий, стремящихся получить конкурентные преимущества с помощью соблюдения соответствующих экологических требований. В статье рассмотрена концепция экологического маркетинга и его коммуникационных инструментов, направленных на создание конкурентных преимуществ за счет бережного отношения к природным ресурсам и их сохранения среди экосознательных потребителей.

Ключевые слова: экологический маркетинг, экологический пиар (PR), экологическая реклама, гринвош, «зеленый» маркетинг, «зеленая» реклама, комплекс маркетингових коммуникаций, устойчивое развитие, экологическое сознание, экологизация производства.

ANNOTATION

Due to aggravation of the environment preservation problem the number of environmentally conscious consumers has greatly increased around the world, that facilitate creation of new requirements for the quality of goods and services, their production cycle as a whole.The process ofbusinessecologizationlaid the foundation for the development of «green» marketing and has become a new trend among progressive companies which seeking to gain competitive advantage through compliance with the relevant environmental requirements. Article reviews the concept of environmental marketing and communication tools, aimed at creating a competitive advantage through careful treatment of natural resources and their conservation among eco-conscious consumers.

Keywords: environmental marketing, environmental public relations (PR), environmental advertising, greenwash, «green» marketing «green» advertising, marketing communications complex, sustainable development, environmental consciousness, production ecologization.

Постановка проблеми. Стратегія «зеленого» маркетингу стала новим концептуальним підходом до визначення екологічного населення. Попри суспільну стурбованість станом навколишнього середовища та розумінням глобальних проблем, виникають труднощі трансформації поведінки споживачів до екологічно орієнтованої. На жаль, ментальні особливості, психологічний бар'єр та недовіра до виробників стають на заваді українським споживачам у сприйнятті рекламних звернень, піар-кампаній, товарів і послуг екоіндустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання екологічного-маркетингу і планування «зелених» PR-кампаній є популярною проблематикою досліджень не тільки закордонних науковців, але й вітчизняних, таких як Ф. Котлер, К. Хеніон, Т. Кіннер, Д. Поп, К. Пітті, О.Ф. Балацький, А.М. Вічевич, С.М. Ілляшенко, Л.Г. Мельник, О.В. Садченко, О.М. Теліженко, Ю.Ю. Туниця, В.Я. Шевчук.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досягнення світової практики стосовно заохочувальних засобів забезпечення соціально-економічного та екологічного розвитку, проблеми охорони довкілля та природних ресурсів залишаються основним завданням концепції сталого розвитку.

Використання комплексу маркетингових комунікацій в екологічному контексті значно поширюється і набирає все більшої популярності. Однак питання практичного застосування «зелених» маркетингових комунікацій в Україні на сьогодні залишається недостатньо дослідженим та адаптованим до ментальності громадян, через що виникають проблеми зі створенням та сприйняттям екологічних рекламних звернень і піар-кампаній.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей піар-технологій просування продукту та реклами в аспекті екологічного маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поява та розвиток екологічного маркетингу невід'ємно пов'язана з нагальною проблемою XXI ст. – нераціональним природокористуванням. Адже на фоні ідеї сталого розвитку постала гостра необхідність екологізації усіх аспектів життя суспільства: зміна виробничих процесів, державної політики та законодавства. Підвищення екосвідомості населення ставить компанії у жорсткі рамки, нехтування якими викликає не тільки шквал критики, обурення і недовіри, але й повне відмовлення користуватися послугами чи продукцією компанії.

На думку О. Садченко, С. Харічкова, екологічний маркетинг – «це не лише забезпечення максимального зростання споживання, розширення споживчого вибору, споживчого задоволення і максимального зростання якості життя, а також підтримка сталого, збалансованого розвитку територій та збереження високої якості навколишнього природного середовища» [1].

Для досягнення успіху на ринку екологічно орієнтовних товарів та послуг важливо донести споживачеві інформацію, що саме ця продукція є більш корисна для здоров'я та довкілля. Дуже велику роль у цьому відіграє екологічне маркування. Воно не замінює законодавчих вимог, а забезпечує систему визначення того, яким чином процеси виробництва та споживання продукції впливають на навколишнє середовище та здоров'я людини. За цією системою закріплено серію міжнародних стандартів ISO 14020 [2].

Комунікаційна стратегія екологічного маркетингу полягає у відкритості інформації стосовно усіх етапів виробничого процесу, підвищенні зацікавленості до проблем навколишнього середовища, розробці та забезпеченню споживачів екологічно-чистою та безпечною продукцією, використанні ресурсозберігаючих технологій, відповідності міжнародним стандартам якості.

«Зелений» PR є одним з напрямків галузі зв'язків з громадськістю, який представляє для суспільства основи корпоративної соціальної відповідальності в галузі захисту навколишнього середовища [3].

Метою «зеленого» PR є збільшення пізнаваності бренду та поліпшення репутації організації, побудова системи зв'язків з громадськістю, яка відповідає існуючій екологічній концепції. Його тактика включає розміщення новинних статей, завоювання нагород, спілкування з «екологічно свідомою» громадськістю та поширення публікацій.

Існує цілий ряд прийомів, які залучає «зелений» PR, серед них [3]:

– ідея захисту навколишнього середовища спирається на екологічно чисті матеріали, вони не тільки не шкодять людині, а й природі навколо нього;

– безпечна утилізація сміття або самої продукції після використання;

– особливу увагу потенційних клієнтів приваблює впровадження нових технологій, які не тільки розширюють функціональні якості продукції або послуги, але й сприяють безпеці навколишнього середовища;

– проведення акцій і заходів, приурочених екологічних питань або пов'язаних з ювілейними датами компанії;

– впровадження замкненого циклу виробництва та дотримання правилу «3R»: reducing – зменшення кількості відходів, reusing – повторне використання матеріалів, recycling – переробка відходів;

– формування екологічних положень на підприємстві;

– еко-спонсоринг;

– комунікаційна концепція еко-таймент.

Екологічний PR використовується організаціями для просування своїх ідей, інформування та залучення громадськості до проблем навколишнього середовища, інформування про способи вирішення екологічних проблем, залучення до своєї діяльності та ін.

Крім того, «зелений» PR використовується з метою формування сприятливого іміджу та репутації. Наприклад, використовуючи екологічні матеріали у виробництві, впроваджуючи програми з поліпшення екологічного стану довкілля, підтримуючи екологічні некомерційні організації, проводять суботники та ін.

Для досягнення цілей і завдань екологічного PR використовуються різні

PR-інструменти, а саме [4]: засоби масової інформації (спеціалізована екологічна преса, екологічні статті, прес-релізи, екологічні новини, звіти, бюлетені, соціальна екологічна реклама, брошури, доповіді, інтерв'ю, теле- і радіопрограми); заходи підвищення екологічної свідомості (семінари, наради, круглі столи з екологічних проблем, конференції, форуми, event-заходи екологічної сфери: екологічні акції, фестивалі, флешмоби, спортивні та культурно-дозвільні заходи); екологічна соціальна реклама; Інтернет (створення сайтів екологічних організацій, використання електронних ЗМІ, соціальні мережі, блогосфера, відеоролики, розсилка); фандрайзинг (пошук грошових коштів та інших матеріальних, людських, інформаційних ресурсів для реалізації екологічних проектів і програм, комунікації спрямовані на компанії, приватних осіб, спонсорські та благодійні фонди).

Екологічна реклама – один з найважливіших шляхів формування екологічної свідомості у населення. Це вид некомерційної реклами для впровадження екологічної політики держави та вирішення важливих загальнозначущих регіональних та глобальних екологічних проблем. Така реклама систематично привертає увагу широкої аудиторії до проблем екології. У ній відображається діяльність конкретних екологічних організацій, а також особливо значущі екологічні проекти, для реалізації яких необхідна участь усього населення або посильний внесок усіх небайдужих [5].

Екореклама створює основу для екологічного виховання населення. Основними рекламодавцями екологічної реклами в Україні є «Грінпіс», Партія зелених, Всесвітній фонд дикої природи, рідше – державні органи. В екологічній рекламі зачіпаються широкі аспекти нашого життя, пов'язані з екологічними проблемами [5].

Виділяють п'ять основних функцій інформаційно-комунікативних засобів. Ними володіє й екологічна реклама, привносячи в реалізацію кожного свою специфіку – природоохоронний компонент. Екологічна реклама з урахуванням своєї змістовної специфіки в тій чи іншій ситуації може взяти на себе роль [6]:

– реклами-антени, щоб ввести нові поведінкові установки або новий стиль споживання (дезодоранти для догляду за тілом, готові соуси та інші продукти з позначкою «екологічно чистий продукт»);

– реклами-підсилювача, щоб драматизувати ситуацію із наступом екологічної кризи, перебільшити зміни в моді на одяг з натуральних тканин;

– реклами-фокусу – для пропозиції нового «здорового способу життя» та відповідних цьому образу життя товарів;

– реклами-призми – при адаптації різних рекламних звернень стосовно до різних груп споживачів, зокрема тим, хто відносить себе до «зелених», і товарам різного асортименту, таким як шуби з штучного хутра (захист тварин);

– реклами-відлуння, призначення якої – бути на сторожі інтересів домашньої господині, для рекламування таких товарів, як миючі засоби, які завжди ефективні і в той же час екологічно чисті, тощо.

В останні роки сформувався особливий напрямок просування та рекламування екологічно-чистої продукції під назвою Environmentally friendly. В такий спосіб, за допомогою різних інформативних написів, що сповіщають про екологічність продукту, виробники заохочують споживачів до придбання саме своєї продукції. Здебільшого зображені на товарах «еколозунги» ніяким чином не підкріплені законодавчо, використовуються лише як маркетингових хід і частіше вводять в оману споживачів, так як містять лише левову долю від правди. Серед таких рекламуючих еконаписів можна виділити наступні [7]: Made with..., Organic, Natural або 100% Natural, Certified Green (таке позначення означає, що продукт володіє певними перевагами для оточуючої середи, або не завдає їй шкоди, але міжнародна організація по стандартизації (ISO) вважає такий термін занадто невизначеним, щоб нести будь-який сенс), Free of..., Nontoxic, Environmentally Friendly або Eco-Safe.

Використання перелічених несертифікованих маркувань здобуло назву «грінвош». Грінвош (greenwash) – екологічне позиціонування компанії, товару чи послуги без достатніх на те підстав. Компанія попри заяви щодо екологічності своїх виробів або діяльності, продовжує завдавати шкоди довкіллю, що призводить до викривленого уявлення споживачів стосовно її екологічних переваг [8].

Компанія Terra Choice регулярно випускає доповідь, присвячену грінвошингу, і виділила сім основних «гріхів» грінвошинга [9]:

1) виділення переваг, приховування недоліків. Продукт позиціонується як екологічний на підставі одного або декількох достоїнств, але приховує важливі недоліки. Наприклад, папір не може бути екологічним тільки на підставі того, що деревина, використовувана для його виробництва, була отримана з стійко керованих лісових господарств. Екологічний слід від виробництва паперу, що полягає у споживанні води та енергії, викиді парникових газів, забруднення повітря і т. д., може мати значний вплив на навколишнє середовище;

2) бездоказові твердження. Екологічне позиціонування будується на підставі недовідних або складно доказових тверджень і не можуть бути піддані сертифікації третьою стороною. Один з найпоширеніших прикладів – виробники тканин, що вказують частку використання переробленої сировини без пред'явлення доказів;

3) занадто загальні твердження. Екологічне позиціонування здійснюється за рахунок дуже спільної заяви. Хорошим прикладом служить формулювання «повністю натуральний». Миш'як, уран, ртуть і формальдегіди – речовини натурального походження. Натуральний продукт (речовина) зовсім не обов'язково буде екологічним;

4) неактуальні затвердження. Інформація, за рахунок якої продукт позиціонується як екологічний, може бути повністю вірною і точною, але при цьому абсолютно марною або несвоєчасною. Наприклад, продукт, «який не містить хлорфторвуглеців, що руйнують озоновий шар (CFC-Free)», проте в більшості країн використання ХФУ заборонено законодавчо;

5) менше з двох зол. Виробник може акцентувати увагу на характеристиці продукту, який серед подібних продуктів дійсно дає право вважати даний продукт більш екологічним, аніж його аналоги. На жаль, даний факт не приховує того, що продукт все одно спричиняє негативний вплив на навколишнє середовище;

6) неіснуючі маркування. Виробник ставить на свій товар маркування, що свідчить про схвалення екологічності товару третьою стороною, притому що такого схвалення або третьої сторони не існує.

Наразі «зелений» тренд настільки сильний, що компанії, які ігнорують його, випадають з конкурентної боротьби. Про свою «екологічність» сьогодні заявляють навіть ті підприємства, товари яких не тільки не є частиною здорового способу життя, а й очевидно шкідливі для здоров'я і навколишнього середовища.

Розглядаючи питання екологічного маркетингу та його інструментів комунікації, слід надати уваги психологічному аспекту. Ще у

2009 р. в Торонто було проведено ряд суміжних досліджень психології та глобальної зміни клімату. Згідно цих досліджень, 75–80% опитуваних зазначили, що зміна клімату – важлива проблема. Однак респонденти оцінили цю проблему останньою в списку 20 невідкладних проблем, поступившись питанням економіки та тероризму. Незважаючи на попередження вчених і експертів з екології про те, що для зменшення ефектів зміни клімату необхідно вживати дії вже зараз, люди не відчувають цієї терміновості. Група дослідників говорить, що причиною такої поведінки є психологічні бар'єри, такі як:

– невизначеність – дослідження показало, що невизначеність зі зміни клімату знижує частоту поведінки «зелених»;

– недовіра – більшість людей не вірить тривожним повідомленням вчених та урядовців;

– відмова – деяке число людей вважають, що ніякої зміни клімату не відбувається, або те, що діяльність людини ніяк не пов'язана з цим;

– недооцінка ризиків – дослідження більш ніж 3000 чоловік в 18 країнах показало: багато людей вважають, що екологічні умови погіршаться через 25 років. І хоча дане твердження може бути вірним, це могло привести людей до такого розуміння, що зміни можуть бути зроблені пізніше;

– недостатній контроль – люди вважають, що їхні дії занадто незначні, щоб домогтися змін, тому вони вибирають взагалі нічого не робити;

– звичка – найбільш серйозна перешкода до зміни в поведінці по відношенню до навколишнього середовища.

Важливою проблемою ефективності «зеленого» піару є подолання психологічного бар'єру суспільства. Тому перш ніж розробляти «зелений» комплекс маркетингових комунікацій, використовувати екологічний піар і рекламу, слід брати до уваги ментальні та психологічні особливості споживачів продукції компанії на території тієї країни, на яку він зосереджений.

Отже, основними інструментами донесення своїх ідей щодо захисту навколишнього середовища є відкритий доступ до інформації стосовно екологічності продукції на всіх етапах її виробництва, інформації стосовно світових стандартів та норм, екологічного маркування, відкрита інформація компаній у веб-ресурсах та ЗМІ, підвищення свідомості споживачів за рахунок екологічного навчання, семінарів та інтерактивних ігор.

Висновки. Розробка екологічно орієнтованої концепції маркетингу є необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, його соціальної та екологічної відповідальності.

Особливу роль у комплексі «зелених» маркетингових комунікацій відіграють реклама та PR, їм притаманні певні особливості, які можна помітити у засобах просування, форматах рекламного звернення, адже вона не тільки вказує на соціальну відповідальність компанії-замовника, а й сприяє формуванню екологічної свідомості громадян та в цілому в PR-кампанії.

Попри глобальні екологічні проблеми, пов'язані з забрудненням навколишнього середовища та його наслідками, «зелений» маркетинг в першу чергу використовують задля задоволення стратегічних цілей підприємства: збільшення збуту, підвищення попиту на продукцію, отримання пільг від держави та створення сучасного запитуваного іміджу. Неможливо й уникнути компаній, що займаються грінвошингом, видаючи звичайну, а іноді й шкідливу для здоров'я продукцію за екологічно-чисту, через що у споживачів виникає недовіра та упереджене ставлення до знаку «еко» загалом.

У процесі становлення екологічної відповідальності важливе значення має як формальний, так і неформальний аспекти екологічної освіти. Тобто для становлення екологічної культури, яка є передумовою виникнення екологічної відповідальності, необхідні розвиток екологічної складової навчальних програм (від дошкільної освіти до вищої), участь молоді в екологічних ініціативах локального й регіонального рівнів, інформування через засоби масової інформації, активне залучення до екологічних проектів. Ретельно підібрані матеріали сприятимуть формуванню у громадян цілісного уявлення взаємозв'язку між суспільством та навколишнім середовищем, ролі довкілля у житті людини і суспільства, необхідності охорони природи та раціонального використання ресурсів, виховання особистої відповідальності за стан навколишнього середовища.

Через брак екологічної свідомості українських споживачів та упереджене сприйняття процесу екологізації виробництва рекламні звернення та піар-заходи порівняно з закордонними дещо різняться. Так, наприклад, концепція екологічного маркетингу компанії Coca-Cola в Україні зводиться до «зелених» промо-акцій, які мають локальну форму та полягають у дотриманні соціальної відповідальності. Вони орієнтовані на підвищення обізнаності та проінформованності екологічного стану країни, правильну поведінку щодо збереження природних ресурсів та пропаганду здорового образу життя; в той час коли закордоном діяльність компанії звертає увагу на глобальні проблеми, а не локальні, закликаючи вже екосвідомих споживачів до утилізації своєї продукції. Компанія націлена продемонструвати турботу та схвильованість навколишнім середовищем, відношення до якості свої товарів або послуг задля збереження позитивного іміджу перед суспільством, підтримуючи екотренд. Звичайно, що діяльність екологічного маркетингу та використання його «зелених» інструментів компанією значно поширена у тих країнах, де добре розвинена екосвідомість споживачів, тому екологічна реклама та еко-PR у класичному вигляді нашого бачення набуває більш цікавої та креативної форми у країнах Європи та Америці.

Таким чином, важливою проблемою становлення екологічного маркетингу в Україні та ефективного використання «зеленого» піару є подолання психологічного бар'єру суспільства та боротьба з байдужістю до глобальних проблем людства. Тому перш ніж розробляти комплекс комунікацій екологічного маркетингу та використовувати екопіар та рекламу, слід брати до уваги ментальні, психологічні та національні особливості споживачів продукції компанії на території тієї країни, на яку він зосереджений.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садченко Е.В. Экологический маркетинг: понятия, теория, практика и перспективы развития / Е.В. Садченко, С.К. Харичков. – Одесса: ИПРЭЭИ НАН Украины, 2001. – 146 с.
2. Тижай Н.В., Костюк О.С. «Зелений маркетинг» в контексті соціально-етичного маркетингу / Н.В. Тижай, О.С. Костюк // Економічний вісник ЛПІ. – Львів, – 2013. – С. 35–41.
3. Зелений піар – турбота про здорове суспільство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.upsale.ru/articles/zelenij-piar-zabota-o-zdorovom-obschestve.html – 08.10.2013.
4. Екологічний PR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.prstudent.ru/pr-v-nko/ekologicheskij-pr – 21.09.2014.
5. Екологічна реклама [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lektsiopedia.org/ukr/lek-2018.html – 03.03.2014.
6. Теорії комунікації та їх застосування у рекламі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://evartist.narod.ru/text14/103.htm.
7. Top-10 лозунгів зеленого піару [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://facepla.net/index.php/the-news/1773-10-eco-pr-slogans – 31.10.2011.
8. Greenwashing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investopedia.com/terms/g/greenwashing.asp.
9. Environment: Helping companies capture the value of sustainability efforts [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://site.ul.com/ global/ eng/ pages/ aboutul/ businesses/ environment/.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.108.43

Бойченко В.С.
кандидат економічних наук, доцент
Запорізького національного технічного університету

Богомаз Т.Ю.
студентка
Запорізького національного технічного університету

АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ АТЕСТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТОВ «ВО «МОЛІС»

ANALYSIS OF PROFESSIONAL CERTIFICATION PLC «PA «MOLIS»

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу процесу атестації персоналу ТОВ «ВО «МОЛІС». У ній висвітлюється перелік осіб, які підлягають атестації, завдання які вирішуються у ході атестації, предмет оцінки атестації, а також значна увага приділяється етапам атестації персоналу та недолікам, які виникли під час проведення атестації.

Ключові слова: атестація, етапи атестації, підготовчий період атестації, атестаційна комісія, відгук-характеристика.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу процесса аттестации персонала ООО «ПО «Молис». В ней освещаются перечень лиц, подлежащих аттестации, задачи, которые решаются в ходе аттестации, предмет оценки аттестации, а также значительное внимание уделяется этапам аттестации персонала и недостаткам, возникшим при проведении аттестации.

Ключевые слова: аттестация, этапы аттестации, подготовительный период аттестации, аттестационная комиссия, отзыв-характеристика.

ANNOTATION

This article analyzes the process of certification of personnel PLC «PA «MOLIS». The paper is concerned with the list of persons, who are going to be certificated, with the problems, which are solved in the course of certification, with the subject of the certification's assessment and stages of the personnel certification and the weak points, which were arised during the certification are heavily emphasised.

Keywords: certification, stages of certification, certification preparation period, certification committee, review-characteristic.

Постановка проблеми. Атестація персоналу є потужним засобом сучасної кадрової політики на шляху досягнення успіхів у конкурентній боротьбі. Вона сприяє побудові кадрової структури підприємства і поліпшенню її якісної складової, у формі кваліфікації і знань співробітників. Отже, актуальність цього питання полягає у вирішенні проблеми ефективного управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням проблеми атестації персоналу займаються багато науковців. Так, питанням атестації персоналу на підприємстві займаються такі вчені, як: Ю.А. Опанасюк [1], І.Н. Чичибабін [2], В. Рожнов [3], М. Сологуб [4], Н.М. Цигана [5] та інші, праці яких мають теоретичну та практичну значимість.

Мета статті. Завданням статті є аналіз процесу атестації персоналу ТОВ «ВО «Моліс».

Викладення основного матеріалу. Атестація персоналу – це формалізоване оцінювання кадрів, що проводиться у певний час, у встановленій формі, за спеціально розробленою процедурою, за результатами якої приймаються рішення щодо професійно-кваліфікаційного просування працівників, зарахування їх до резерву на керівні посади, професійного навчання чи звільнення працівників [6, с. 208].

Існує чотири етапи атестації: затвердження порядку проведення атестації; підготовчі роботи до проведення атестації; власне атестація; реалізація результатів проведеної атестації.

Згідно із Положенням про порядок проведення атестації робітників ТОВ «ВО «Моліс», атестація персоналу має проводитися один раз на три роки з метою підвищення ефективності діяльності працівників. Проте, згідно із наказом № 965 від 18 серпня 2012 року «Про проведення атестації інженерно технічних працівників, працівників виробничої лабораторії, технічних службовців, інженерно-технічних працівників основного виробництва Дніпрорудненського відділення», у грудні 2012 року була уперше проведена атестація персоналу підприємства.

У ході атестації оцінювалися ділові та професійні якості, якість виконання службових обов'язків, які визначені у професійно-кваліфікаційних характеристиках, нормативно-правових актах, а також у посадових інструкціях працівників підприємства.

На підприємстві встановлено перелік осіб, які не підлягають атестації:

– співробітники, які пропрацювали на цій посаді менше року;

– молоді спеціалісти в період обов'язкової роботи за направленням після закінчення на-

вчального закладу та за умови, що їхня підготовка здійснювалася за держзамовленням;

– молоді фахівці, які на підставі договору між ним та ТОВ «ВО «Моліс» і були спрямовані останнім на навчання;

– вагітні жінки і жінки, що мають дітей у віці до року;

– жінки, які перебували у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами і по догляду за дитиною до досягнення нею трирічного віку (вони проходять атестацію не раніше ніж через рік після виходу на роботу).

Проводячи атестацію, керівництво підприємства у першу чергу ставило перед собою за мету ефективно побудувати організаційну структуру підприємства і визначити оптимальну чисельність персоналу і найбільш ефективний розподіл обов'язків між працівниками.

Також у процесі атестації персоналу вирішувалися такі завдання:

– надання можливості реалізувати потреби працівників у кар'єрному зростанні;

– визначення відповідності працівника займаній посаді та (при необхідності) направлення її на додаткове профнавчання;

– використання трудового потенціалу кожного працівника відповідно до його спеціальності та кваліфікації;

– визначення якостей та навиків працівників, які необхідно удосконалювати;

– присвоєння працівникам основного і допоміжного виробництв відповідних розрядів (за підсумками атестації), які впливають на розмір його заробітної плати у межах посадового рівня;

– забезпечування можливості ротації кадрів, звільнення працівника від займаної посади, а також переведення на більш (менш) кваліфіковану роботу.

Предметом оцінки у ході атестації були:

– якість виконання посадових обов'язків;

– особливості поведінки, комунікабельність;

– ефективність діяльності співробітника;

– рівень досягнення поставлених цілей;

– рівень компетентності.

Атестація персоналу здійснювалася у декілька етапів. Перший – підготовчий період – є відповідальним етапом проведення атестації, від якого залежать її кінцеві результати, її позитивний вплив на професійно-кваліфікаційний склад кадрів, підвищення їх творчої та громадянської активності, поліпшення організації праці і в кінцевому підсумку – зростання ефективності та якості роботи.

Період підготовки включав у себе:

– видання наказу, у якому визначалися терміни проведення атестації;

– складалися списки працівників, які підлягали атестації;

– затверджувався склад атестаційної комісії;

– визначалися завдання керівникам підрозділів, у т. ч. відділу кадрів, у проведенні атестації.

Для організації та проведення атестації наказом генерального директора утворили атестаційну комісію. Кількісний та персональний склад комісії також затверджував генеральний директор ТОВ «ВО «Моліс».

До складу атестаційної комісії у грудні 2012 року входили 9 осіб:

– голова комісії – заступник генерального директора;

– секретар комісії – начальник відділу кадрів;

– члени комісії – директор Дніпрорудненського відділення, Директор Михайлівського відділення, директор з організаційного і технічного розвитку, заступник директора з виробництва, головний технолог, інженер з охорони праці, голова первинної профспілкової організації Дніпрорудненського відділення. Також на засіданнях атестаційної комісії був присутній генеральний директор ТОВ «ВО «Моліс».

Атестаційна комісія мала забезпечити об'єктивний розгляд і професійну оцінку діяльності робітників підприємства, які атестуються, зокрема щодо виконання покладених на них службових обов'язків, а також принциповий підхід у підготовці рекомендацій для подальшого використання їхнього досвіду і знань у роботі підприємства.

Термін і графік проведення атестації затверджувалися наказом генерального директора і доводилися до відома працівників, які атестувалися, за місяць до проведення атестації.

Начальник відділу кадрів ознайомила працівників, що підлягали атестації, з Положенням про порядок проведення атестації, і наказом № 965, також підготувала для проведення атестації бланки атестаційних листів, забезпечила заповнення розділу «Загальні дані» атестаційних листів працівників, які підлягали атестації, узагальнила матеріали проведеної атестації та підготувала проект наказу з реалізації рішення комісії.

Незважаючи на те, що були проведені співбесіди відділу кадрів з працівниками і пояснення значення атестації, з 55 осіб, що проходили атестацію, троє звільнилися за власним бажанням, не витримавши психологічного тиску.

Атестація працівників керівного складу проходила в індивідуальному порядку. Атестація відбувалася тільки за присутності кожного працівника.

Другий етап, тобто підготовка і розмноження необхідних документів по працівниках, які підлягають атестації, був покладений на відділ кадрів. Який, у свою чергу, підготував відповідні документи, атестаційні листи, які містили об'єктивну інформацію про працівника: П.І.Б., рік народження, освіта, стаж роботи по спеціальності або посаді, атестаційні листи складалися у двох примірниках.

Відгук-характеристика працівника містила оцінку професійних знань, умінь, досвіду, компетентності, соціально-психологічних якостей виконання службових обов'язків. Відгук-характеристику складав керівник підрозділу, в якому працює працівник, якого атестували.

Згідно із наказом, директор Дніпрорудненського відділення, головний інженер, заступник директора з виробництва та керівники структурних підрозділів підготували характеристики на працівників, які підлягали атестації, щоб передати в атестаційну комісію не пізніше як за тиждень до атестації.

Працівник, що підлягав атестації, не пізніше ніж за два тижні до атестації був ознайомлений з відгуком-характеристикою під розпис. А оскільки в атестаційному листі і відгуку-характеристиці неможливо детально відобразити всі обов'язки кожного працівника, тому представники кадрової служби подали до атестаційної комісії посадову інструкцію, яка по завершенні атестації повернулася до відділу кадрів.

Третій етап складався із організації роботи атестаційної комісії та оцінки професійних знань та вмінь робітників підприємства.

Під час атестації до комісії подавалися щорічні оцінки виконання працівником покладених на нього завдань та обов'язків. На засідання комісії запрошувалися атестований працівник і його безпосередній керівник.

Безпосередня атестація проходила з 4-го по 5 грудня 2012 року. Які категорії працівників підлягали атестації, зазначено у таблиці 1.

Атестація персоналу була проведена в усній формі, задля визначення професіонального рівня, знань та навичок працівників і створення кадрового резерву на підприємстві.

У ході атестації комісія задавала питання щодо технології виробництва, розкладу дня тощо, щоб побачити ступінь розуміння працівників технологічного процесу виробництва у цілому.

Засідання атестаційної комісії було оформлене протоколом.

Четвертий, завершальний етап – це підведення підсумків. На підставі всебічного аналізу виконання основних обов'язків, складності виконуваної роботи та її результативності, знання, тобто за результатами атестації, атестаційна комісія приймала один із таких висновків:

– про відповідність займаній посаді;

– про відповідність займаній посаді за умови виконання певних умов (підвищення кваліфікації, стажування тощо);

– не відповідає займаній посаді.

Атестованими вважаються працівники, визнані комісією такими, що відповідають займаній посаді або відповідають займаній посаді за певних умов.

Результати атестації мають рекомендаційний характер.

У разі прийняття рішення про відповідність працівника займаній посаді комісія рекомендувала зарахувати його до кадрового резерву, дозволяла пройти стажування на більш високій посаді, встановити надбавку, або змінити її розмір тощо.

У разі прийняття рішення про відповідність займаній посаді за певних умов комісія рекомендувала призначити протягом року повторне атестування.

У разі прийняття рішення про невідповідність працівника займаній посаді комісія рекомендувала перевести робітника за його згодою на іншу посаду, що відповідає його професійному рівню, або звільнити із займаної посади.

Рішення про переведення працівника за його згодою на іншу посаду або про звільнення з посади приймалося генеральним директором у двомісячний термін з дня атестації. Прийняття такого рішення після закінчення зазначеного терміну не допускається.

Кожна рекомендація мала відповідне обґрунтування.

Засідання комісії вважається правомочним, якщо на ньому були присутні s складу. Рішення комісії приймалося окремо по кожному працівнику, простою більшістю голосів. Голосування проводилось за відсутності працівника, якого атестували. Голова атестаційної комісії повідомляв генерального директора про результати кожного голосування. За результатами кожного голосування генеральний директор приймав відповідне рішення.

Таблиця 1

Список працівників, які підлягають атестації

Підрозділ	Посада працівника, який атестується
Технічні служби	Головний інженер, головний механік, головний енергетик, начальник компресорної, енергетик, начальник котельні, інженер – метролог, інженер з експлуатації та ремонту, начальник РМД, начальник ДСВВВ та УС, хімік, заступник директора з виробництва, головний технолог, начальник відділу якості,старший інспектор з якості, інженер з якості.
Начальники виробничих цехів	Начальник цеху з виробництва сухого знежиреного молока, начальник цеху з виробництва плавленого сиру,начальник цеху з виробництва сметани, начальник приймально-апаратного цеху, начальник цеху з виробництва твердого сиру, начальник масло цеху.
Виробнича лабораторія	Начальник виробничої лабораторії, старший бактеріолог, бактеріолог (4 особи), контролер харчової продукції (6 ос.), хімік (2 ос.).
Служба головного технолога	Провідний технолог, технолог (5 ос.), майстер, сировар – майстер.
Відділ заготівлі молока	старший диспетчер, диспетчер (2 ос.), менеджер із заготівлі молока (2 ос.).
Начальники дільниць	Начальник будівельної дільниці.
	Начальник адміністративно-господарської дільниці.
Автоколона	Начальник автомобільної колони, інженер з безпеки руху, диспетчер автомобільного транспорту (2 ос.).

Результати атестації заносилися до протоколів засідання комісії та атестаційних листів і підписувалися головою, секретарем та членами комісії. Результати атестації повідомлялися атестованому під розпис і його безпосередньому керівнику.

За результатами атестації з 52 осіб, які пройшли атестацію, лише 10% (5 осіб) не відповідали займаній посаді, їм запропонували інші посади, що відповідали їхньому професійному рівню. 47 осіб відповідали займаним посадам, а з них 45% (21 особу) рекомендовано занести до резерву на більш високі посади.

Висновки та пропозиції. За підсумками вищезазначеного можна зробити висновок про те, що атестація працівників є основним чинником ефективної побудови організаційної системи підприємства, дозволяє створити кадровий резерв на ключові керівні посади, виникнення вакансій на яких може призвести до порушення виробничих і технологічних процесів на підприємстві, а також підвищити рівень мотивації та якості виконання своїх обов'язків працівниками підприємства. Проте через те, що відділ кадрів не підготував робітників підприємства до атестації на першому етапі, який включав донесення інформації до працівників ТОВ «ВО «Моліс» щодо значення атестації, виник великий психологічний стрес для робітників підприємства, це вплинуло на результати проведення атестації. Також варто окремо зазначити, що протягом 11 років існування організації атестація персоналу була проведена лише раз на Дніпрорудненському відділенні, тобто це не дало значного позитивного ефекту, адже атестація повинна проводитися регулярно задля досягнення певних результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опанасюк Ю.А. Удосконалення системи оцінки персоналу на підприємстві / Ю.А. Опанасюк, А.В. Рудь // Вісник СумДУ. – 2012. – № 1. – С. 134-140.
2. Чичибабин И.Н. Круговая оценка как современный метод аттестации персонала / И.Н. Чичибабин, Е.Н. Картушина // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – № 5 (051). – С. 216-219.
3. Рожнов В. Атестація персоналу / В. Рожнов // Довідник кадровика. – 2012. – С. 30-43.
4. Сологуб М. Атестація спеціалістів: методичні рекомендації [Електронний ресурс] / М. Сологуб // Довідник кадровика. – Режим доступу: http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=537.
5. Циганова Н.М. Атестація керівників / Н.М. Циганова // Баланс – бюджет. – 2008. – № 26. – С. 17-18.
6. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В.А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.

УДК 631.1:574:332.33

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

МЕНЕДЖМЕНТ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНОЇ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗНАЧИМІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ

MANAGEMENT OF HUMAN DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF PUBLIC HEALTH: RELEVANCE AND RELATIONSHIPS

АНОТАЦІЯ

За своєю сутністю та змістом людський розвиток є безперервним процесом розширення можливостей вибору людини, які постійно змінюються. Роль охорони здоров'я в процесі суспільного відтворення зростає й у зв'язку зі швидкими темпами науково-технічного прогресу. Індекс людського розвитку визначають за трьома головними факторами: тривалість життя і стану здоров'я, доступ до знань та рівень життя. Взаємовплив системи охорони здоров'я, людського розвитку й економічного зростання є багатоплановий і комплексним. Рівень життя населення визначається рівнем людського розвитку, який неможливо уявити без ефективної системи охорони та відтворення здоров'я людини.

Ключові слова: менеджмент, розвиток, людина, здоров'я, економічний.

АННОТАЦИЯ

По своей сущности и содержанию развитие человека является непрерывным процессом расширения возможностей выбора человека, которые постоянно изменяются. Роль здравоохранения в процессе общественного воспроизводства возрастает, особенно в связи с быстрыми темпами научно-технического прогресса. Индекс человеческого развития определяют по трем основным факторам: продолжительность жизни и состояние здоровья, доступ к знаниям и уровень жизни. Взаимовлияние системы здравоохранения, человеческого развития и экономического роста является многоплановым и комплексным. Уровень жизни населения определяется уровнем человеческого развития, который невозможно представить без эффективной системы охраны и воспроизводства здоровья человека.

Ключевые слова: менеджмент, развитие, человек, здоровье, экономический.

ANNOTATION

By its nature and content of Human Development is a continuous process of expanding human choices that are constantly changing. The role of health in the process of social reproduction and growing due to the rapid pace of scientific and technological progress. The Human Development Index is determined by three main factors: life expectancy, health, access to knowledge and standard of living. Interference health care, human development and economic growth is multifaceted and complex. The standard of living of the population depends on the level of human development that can not be imagined without efficient health and reproduction health.

Key words: management, development, people, health, economic.

Постановка проблеми. В результаті проходження Україною за останні 20 років ряду соціально-економічних криз має місце критичне зменшення рівня життя людей. Відповідно, погіршуються інші економічні показники. Особливо це було відчутно в середині 90-х років. Інтегральними узагальненими показниками, що відображають порівняльні можливості людей у різних країнах світу є індекси людського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами людського розвитку займаються такі вчені як С.І. Бандур [9], О.А. Грішнова [1], Т.А. Заяць [9], В.І. Куценко [9], Е.М. Лібанова [4; 5], Л.С. Лісогор [4] та інші.

Постановка завдання. Метою даного дослідження у форматі наукової статті є з'ясувати та визначити роль суспільної охорони здоров'я у підвищенні ефективності менеджменту людського розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. За своєю сутністю та змістом людський розвиток є безперервним процесом розширення можливостей вибору людини, які постійно змінюються. Серед різних можливостей такого вибору визначальними, на мою думку, є довготривале життя, здоровий образ його проведення, здобуття престижної якісної освіти, повний доступ до життєзабезпечуючих чинників та засобів. Інтегральними показниками, що відображають порівняльні можливості людей у різних країнах світу, є індекс людського розвитку.

Науковці Ради з вивчення продуктивних сил України НАНУ [4; 5] та Державного комітету статистики запропонували національну методику визначення ІЛР. За цією методикою ІЛР охоплює показники, які характеризують демографічну ситуацію в країні та в регіонах: кількість населення; природний щорічний приріст (скорочення) населення; очікувану тривалість життя при народженні; демографічне навантаження працездатного населення; рівень зайнятості та безробіття; стан охорони здоров'я, який включає рівень здоров'я населення, величину державних асигнувань на охорону здоров'я у відсотках до ВВП, кількість населення в розрахунку на одного лікаря, материнську смертність на 1000 живонароджених, споживання алкогольних та тютюнових виробів на душу населення; рівень освіти; соціальне середовище; криміногенну ситуацію; екологічну ситуацію; інше [4; 5].

Роль охорони здоров'я в процесі суспільного відтворення зростає й у зв'язку зі швидкими темпами науково-технічного прогресу. За таких умов різко зростає роль діяльності установ

охорони здоров'я, медичної науки в здійсненні відтворення народногосподарських ресурсів здоров'я суспільства. Науковий пошук найбільш раціональних шляхів розвитку охорони здоров'я, серйозного підйому його функціональної ролі в життєзабезпеченні суспільства, у тому числі й у відтворенні робочої сили, трудових ресурсів, у розвитку особистості й у більш широкому плані відтворення людини вимагає пізнання і докладного розкриття специфіки дії суспільних економічних законів у цій сфері життєдіяльності.

На початку 90-х років 2 сторіччя в Україні індекс людського розвитку був вищий, а ніж європейський та центральноазійський (0.714 проти 0.701), а на даний час він нижчий на 0.31 (0.740 проти 0.771) (рис. 1, табл. 1).

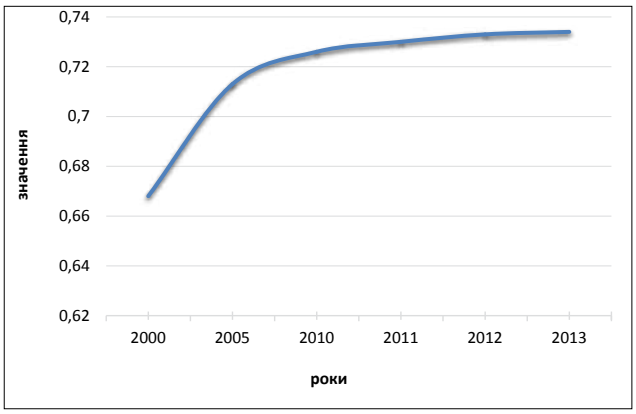


Рис. 1. Динаміка індексу людського розвитку в Україні з 2000 до 2013 рр.

За інформацією у звіті, за інформацією ЗМІ, у рейтингу Індексу розвитку людини ООН за 2013 рік Україна посіла 83 місце, а роком раніше утримувала 78 позицію. Індекс людського розвитку визначають за трьома головними факторами: тривалість життя і здоров'я, доступ до знань та рівень життя. Значення індексу для України за 2013 рік становить 0,734. Охорона здоров'я займає значне місце і важливість по відношенню до людського розвитку.

Слід зазначити, що ціни на послуги охорони здоров'я [8] не завжди досить повно виражають їхню вартість для суспільства, тому що в цих послугах не відбиваються цілком необхідні суспільні витрати праці. Залежності між використаними засобами (витратами) і отриманими результатами медичних послуг є менш безпосередніми й очевидними, ніж, скажімо, у матеріальному виробництві. Охорона здоров'я є для економічної науки, зокрема для економіки природокористування, порівняно новою галуззю досліджень. У зв'язку з цим виникає низка принципових питань, що стосуються, зокрема, тотожності існуючої наукової системи понять, категорій економічної теорії, а також відносин і економічних законів стосовно суспільного матеріального виробництва і до самої охорони здоров'я як суто специфічної сфери суспільної відтворювальної діяльності [8].

Нині діяльність у охороні здоров'я, як і інших галузях і сферах народногосподарського комплексу, не відповідає законам ринку, товарно-грошовим відносинам. Нерідко відповідні центральні державні органи та їхні спеціалізовані компетентні відомства приймають адекватні рішення стосовно пропозиції і ціни на медичні послуги, але це ще не є гарантією суспільству від елементів стихійності, дефіцитності медичних благ і послуг. Недоліки в організації охорони здоров'я, зокрема в питаннях практичного ціноутворення на послуги, в оцінках ефективності працівників лікувальних установ, можуть сприяти тому, що на різні аспекти економічної діяльності медицини, усю систему охорони здоров'я будуть мати дію випадкові фактори, що об'єктивно не випливають із суспільної відтворювальної діяльності . Народногосподарська діяльність і функціональне призначення охорони та відтворення здоров'я, усієї медицини (і теоретичної, і практичної), що оточує природне середовище тісно зв'язано з поліпшенням умов життєдіяльності людини, з формуванням високого рівня здоров'я населення, з відповідними еколого-економічними відносинами щодо його відтворення у контексті

Таблиця 1

Основні показники людського розвитку в України, 2000–2013 роки

Показники/роки	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2013 у відсотках до				
							2000	2005	2010	2011	2012
ВВП (у фактичних цінах) всього, млрд. грн	170,1	441,5	1120,6	1349,2	1459,1	1505,5	885,1	341,0	134,3	111,6	103,2
в тому числі ВВП на душу населення, тис. грн	3436	9372	24429	29519	32002	33095	963,2	353,1	135,5	112,1	103,4
Кількість населення, млн. чол	48,7	46,7	45,6	45,5	45,4	45,2	92,8	96,8	99,1	99,3	99,6
Середня очікувана тривалість життя, років	67,7	68	70,4	71,0	71,2	71,4	105,5	105,0	101,4	100,6	100,3
Індекс людського розвитку (ІЛР)	0.668	0.713	0.726	0.73	0.733	0.734	109,9	102,9	101,1	100,5	100,1

Розраховано за даними Державного комітету статистики України

ефективного людського розвитку як біологічної та соціальної істоти.

Концепція людського розвитку розглядає розвиток людини як основну мету і критерій суспільного прогресу. Основні цілі людського розвитку формуються у трьох напрямках: перший – можливість прожити довге життя, підтримуючи хороший стан здоров'я, другий – доступність знань, одержання освіти, третій – наявність засобів, що забезпечують гідний рівень життя. Звичайно, розуміння людського розвитку не закінчується на цьому: це також широкі можливості вибору в усіх сферах життя, політична, економічна та соціальна свобода, можливості займатися творчою та виробничою діяльністю, відчувати повагу до себе і мати гарантію прав людини.

Висновки. Розглянутий нами аспект соціально-економічних та еколого-економічних чинників у сфері людського розвитку та охорони здоров'я потребує певних кроків держави по відношенню до поліпшення ефективності системи охорони та відтворення здоров'я людини.

Взаємовплив системи охорони здоров'я, людського розвитку й економічного зростання є багатоплановий і комплексним. Адже забезпечення повної продуктивної зайнятості і віддачі [8] є потужним чинником як економічного зростання країни, так і розширення можливостей людського розвитку. Рівень життя є однією з найважливіших соціально-економічних категорій, що характеризує становище людини в суспільстві, можливості реалізації її потреб, можливості людського розвитку. І даний рівень життя визначається рівнем людського розвитку, який неможливо уявити без ефективної системи охорони та відтворення здоров'я людини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О.А. Людський розвиток в системі пріоритетів регіональної соціально-економічної політики / О.А. Грішнова // Вісник Прикарпатського університету. Економіка. – 2006. – Вип. 4. – С. 23-29.
2. Закон України «Про збереження природного середовищ» від 1991 року / Режим доступу: URL.: http.// HYPERLINK "http://www.rada.kiev.ua.-/" www.rada.kiev.ua.
3. Звіт про людський розвиток України за 2008 рік. Людський розвиток і європейський вибір України. ПРОООН, Київ, травень 2008 р. – 123 с.
4. Лібанова Е.М. Інформація про виконання інноваційного проекту "Розробка механізму реалізації інноваційних складових людського розвитку" / Е.М. Лібанова, Л.С. Лісогор // Наука та інновації. – 2008. – Т. 4. – № 2. – С. 49–50.
5. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз (колективна монографія) / За ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 327 с.
6. Моделювання розвитку людського потенціалу як головного фактора економічного зростання / В.М. Порохня, Л.В. Кухарєва // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 124-140.
7. Наукові основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. акад. НААН України, д.е.н., проф. М.А. Хвесика]; Державницька установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К.: ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.
8. Паламарчук В.О., Мішенін Є.В., Коренюк П.І. Еколого-економічні та соціальні нариси з економіки природокоростування. – Монографія: Дніпропетровськ: Пороги, 2004. – 258 с.
9. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи: монографія / [С.І. Бандур, Т.А. Заяць, В.І. Куценко та ін.]; за заг. ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – [2-ге вид. доповн. і переробл.]. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 620 с.
10. Іртищева І.О. Корпоративна культура – важливий фактор конкурентоспроможності організації / І.О. Іртищева // Збірник наукових праць НУК. – Миколаїв : НУК, 2015. – № 1 (457). – С. 69-74.
11. Іртищева І.О. Оцінка науково-кадрового потенціалу України / І.О. Іртищева // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – Випуск 8/2. – 2014. – С. 186-188.

УДК338.48(477)

Лепетюха (Кулєшова) Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE DYNAMICS OF TOURISM DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз сучасних умов функціонування та розвитку туристичної діяльності в Україні. Проведено аналіз основних статистичних показників розвитку туристичної діяльності та висвітлено головні проблеми його активізації. Визначено та обґрунтовано основні домінанти розвитку туризму в Україні.

Ключові слова: туризм, туристичні потоки, індекс туристичної конкурентоспроможності, внутрішній туризм, суб'єкти туристичної діяльності, домінанти розвитку туризму.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ современных условий функционирования и развития туристической деятельности в Украине. Проанализированы основные статистические показатели развития туристической деятельности и освещены главные проблемы его активизации. Определены и обоснованы основные доминанты развития туризма в Украине.

Ключевые слова: туризм, туристические потоки, индекс туристической конкурентоспособности, внутренний туризм, субъекты туристической деятельности, доминанты развития туризма.

ANNOTATION

The article analyzes the current conditions of functioning and tourism development in Ukraine. Analyzed the main statistical indicators of the development of tourist activity and illuminated main problems of its revitalization. Identified and substantiated the main dominant of the tourism development in Ukraine.

Keywords: tourism, tourist flows, tourism competitiveness index, domestic tourism, tourism stakeholders, the dominant tourism development.

Постановка проблеми. Забезпечення конкурентоспроможності економіки України є першочерговим завданням, що постає перед економічною наукою і практикою. Сьогодні значні позиції у світовій системі господарства посідає туризм, який розвивається надзвичайно високими темпами. Туризм відіграє важливу роль у вирішенні соціально-економічних проблем. На його частку і пов'язаних з ним галузей припадає приблизно 8,3% робочих місць світу, 9,3% міжнародних інвестицій, 12,0% експорту, 5,0% сукупних податкових надходжень. За даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей, туристична індустрія становить майже десяту частину світового ВВП. Туризм безпосередньо впливає та стимулює розвиток багатьох галузей економіки, таких як промисловість, торгівля, будівництво, транспорт, сільське господарство, побутове обслуговування, малий та середній бізнес, виступаючи каталізатором соціально-економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку туристичної діяльності в Україні та інфраструктури туризму приділяється достатньо уваги з боку вітчизняних практиків та вчених, серед яких Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова [1], О.О. Бейдик [2], М. Борущак [3], Т.І. Ткаченко [4], В.В. Худо [5], Л.М. Шульгіна [6], В.Г. Явкін [7] та ін. Всі автори наукових робіт однозначно схиляються до існування значного туристичного потенціалу України та існування позитивних тенденцій розвитку туристичної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак наявність дестабілізуючих чинників стримує активний розвиток туризму в Україні. Тому для забезпечення ефективного розвитку туристичної діяльності необхідно здійснювати постійний моніторинг чинників стимулюючого та дестимулюючого характеру.

Мета статті полягає у аналізі динаміки розвитку туристичної діяльності в Україні та визначенні основних домінант його активізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою ефективного управління процесом розвитку туризму в країні одним із головних завдань є ідентифікація основних проблем та виявлення чинників, що впливають на рівень розвитку туристичної галузі в цілому. Аналізуючи загальний індекс туристичної конкурентоспроможності 20 країн-лідерів активного розвитку туризму за 2013 р., що наведено у таблиці 1, можна зробити такі висновки.

У 2013 р. Україна займає в рейтингу лише 84-е місце серед усіх 148 країн світу із значенням індексом туристичної конкурентоспроможності 4,05 і заходиться між Тунісом та Уругваєм, а серед 42 європейських країн – 39-е місце. Тенденція розвитку туристичної Украйни на міжнародному ринку, можна відмити є негативною, що відмічається у зменшенні значення показника індексу туристичної конкурентоспроможності у 2013 р. (4,05) порівняно з 2012 р. (4,41) на 2,17%. Як відзначають експерти Всесвітнього економічного форуму, дестримуючими чинниками розвитку як внутрішнього, так й іноземного туризму ще й досі залишаються нерозвиненість транспортної, рекреаційної інфраструктур та нестабільність політичної ситуації в країні, низький рівень безпеки, нестабільність фінансової підтримки з боку держави та відсутність чітко сформульованої законодавчої бази. Але, не дивлячись на це, у працях вітчизняних науковців [1; 4; 6] робиться висновок про кар-

динальні зрушення в сфері українського туризму та позитивні тенденції її розвитку протягом останнього десятиріччя. Автори підтверджують можливість вагомого внеску туризму в економіку нашої держави, адже він прямо чи опосередковано впливає на більшість її найважливіших галузей, таких як промисловість, сільське господарство, будівництво, транспорт, зв'язок, торгівлю, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, сферу побутових послуг та ін.

Таблиця 1

Загальний індекс туристичної конкурентоспроможності 20 країн-лідерів у 2013 р. [8]

Країна	Ранг	Бальна оцінка	Країна	Ранг	Бальна оцінка
Швейцарія	1	5,67	Норвегія	11	5,33
Сінгапур	2	5,61	Тайвань	12	5,29
Фінляндія	3	5,54	Катар	13	5,24
Германія	4	5,51	Канада	14	5,20
Сполучені Штати Америки	5	5,48	Данія	15	5,18
Швеція	6	5,48	Австрія	16	5,15
Гонконг	7	5,47	Бельгія	17	5,13
Нідерланди	8	5,42	Нова Зеландія	18	5,11
Японія	9	5,40	Об'єднані Арабські Емірати	19	5,11
Об'єднане Королівство	10	5,37	Саудівська Аравія	20	5,10

Проведемо аналіз динаміки розвитку туристичної діяльності на підставі статичних даних [10].

Динаміка туристичних потоків за 2002–2014 рр. носить нерівномірний характер. При цьому за останні три роки відзначається негативна тенденція щодо зниження кількості іноземних та внутрішніх туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України. Так, у 2014 р. кількість іноземних туристів порівняно з 2013 р. зменшилась на 87,56% та становила 17 070 осіб, а кількість внутрішніх туристів скоротилась з 53 7546 до 322 746 осіб, що менше на 39,96%.

Як видно з рис. 1, позитивного розвитку за досліджуваний період набуває виїзний туризм. Це обумовлено передусім високими цінами на українські рекреаційні ресурси та низьким рівнем сервісу, що призводить до послаблення рівня зацікавленості корінного населення до них. Високий рівень комфорту, обслуговування, якісне проживання, привабливі туристичні атракції змушують українців обирати іноземний відпочинок, що, в свою чергу призводить до відтоку капіталу з країни.

Тому сьогодні на міжнародному ринку туристичних послуг Україна залишається генератором туристичних потоків, а її імідж – досить невизначений. Однак кількість туристів – громадян України, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, які виїжджали за кордон у 2014 р., теж зменшилась. Їх значення становило 2 085 273 осіб, що на 16% менше, ніж у 2013 р. Така ситуація обумовлена різким зростанням та коливанням валютного курсу, що призвело до зниження платоспроможності споживачів закордонного туристичного продукту. Крім цього, сучасні складні умові, в яких перебуває Україна, що пов'язані з воєнними діями на сході та анексією АР Крим, деактивізують процеси позитивного розвитку туристичної діяльності як на міжнародному, так й на внутрішньому ринках.

Рис. 1. Динаміка туристичних потоків за 2002–2014 рр., осіб

Загальна кількість суб'єктів туристичної діяльності у 2014 р. становила 3 885 одиниць, що менше 23,39% порівняно з 2013 р. Це пов'язано передусім із різким виходом певної кількості учасників туристичної діяльності з українського туристичного ринку (рис. 2).

Так, кількість туроператорів у 2014 р. порівняно з 2013 р. скоротилась на 19,74%, турагентів – на 23,88%, суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність, – на 28,87%.

Структура суб'єктів туристичної діяльності за 2013–2014 рр. (рис. 3) залишається незмінною.

Більшу частку в загальній кількості суб'єктів туристичної діяльності як у 2013 р., так й у 2014 р. займають турагенти, найменшу – суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність. При цьому спостерігається незначне збільшення частки туроператорів у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 0,78% та зменшення часток турагентів та суб'єктів, що здійснюють екскурсійну діяльність на 0,51 та 0,27% відповідно.

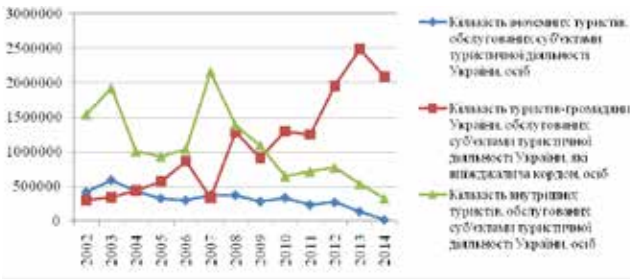
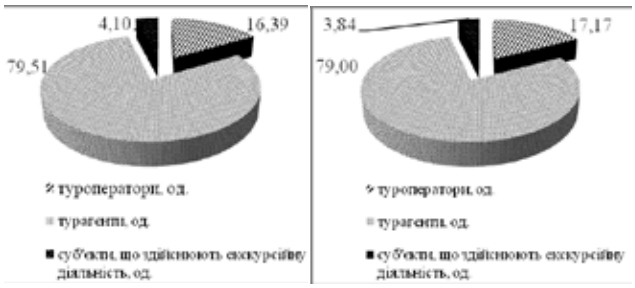


Рис. 2. Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності за 2002–2014 рр., одиниць



2013 р. **2014 р.**

Рис. 3. Розподіл частки суб'єктів туристичної діяльності в загальній їх кількості за 2013–2014 рр., %

Такі зміни обумовлюють негативну тенденцію розвитку туристичної діяльності в Україні, що спричинила політична ситуація в країні.

Протягом останніх років спостерігається негативна тенденція щодо зменшення доходів від надання туристичних послуг, що підтверджує рис. 4. З 2002 р. до 2009 р. спостерігається зростання доходів від надання туристичних послуг, не дивлячись на фінансову кризу 2008 р. Це свідчить про те, що туризм поступово з року в рік нарощує свою значущість та підтверджує необхідність його подальшого розвитку. Однак у 2013–2014 рр. спостерігається поступове зменшення доходів від надання туристичних послуг, причиною якого є нинішня криза.

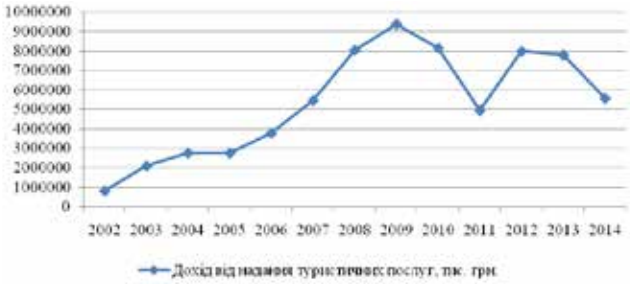


Рис. 4. Динаміка доходів від надання туристичних послуг за 2002-2014 рр., %

Нинішня криза має не гальмувати, а стимулювати розвиток внутрішнього туризму в Україні. Як зазначається у [11], досвід Ізраїлю, Сербії, Грузії доводить можливість розвивати туристичну галузь в умовах постійної військової загрози. Крім цього, Україна має значний рекреаційний потенціал та всі передумови, щоб створити й розвинути стратегічні туристичні зони та центри. Кожен з її регіонів має свої специфічні особливості, які проявляються в матеріально-технічному, історико-культурному, географічному, економічному та кадровому забезпеченні, що породжує інвестиційну зацікавленість для їх туристично-рекреаційного розвитку. Більшості регіонам України притаманні сприятливі природно-кліматичні умови, природні об'єкти лікувально-рекреаційного значення, мінеральні води, лікувальні грязі, ропи тощо. Наявність виходу до Чорного та Азовського морів, гірських масивів, судноплавних ділянок великих рік, таких як Дніпро, Дунай, Дністер, Південний Буг, є значним підґрунтям для розвитку відпочинкового, спортивного, лікувального видів туризму. Значним рекреаційним потенціалом володіють окремі сільськогосподарські регіони зі збереженими природними ландшафтами та можливостями виробництва екологічно чистих продуктів харчування. Саме вони можуть стати територіями розвитку сільського туризму, який користується особливою популярністю в європейських країнах. Наявність значної кількості історико-культурних об'єктів, архітектурних пам'яток, збереження народних промислових ремесел, національно-етнографічних традицій та особливостей регіонів є основою для розвитку туризму. Все це створює об'єктивні передумови для активізації та стрімкого розвитку туристичної індустрії України [12].

Однією з важливих складових інфраструктури ринку туристичних послуг є готельне господарство, яке сприяє пожвавленню соціально-економічних контактів та зв'язків, посилює економічний потенціал регіонів та підвищує загальний імідж країни у світовому співтоваристві. Пріоритетними засобами розміщення туристів протягом 2011–2014 рр. залишаються готелі та аналогічні засоби розміщування. Привабливість спеціалізованих засобів розміщування серед туристів обумовлюється передусім отриманням повного комплексу послуг за доступну для них вартість. Однак рівень використання колективних засобів розміщування характеризується як дуже низький. В порівнянні з європейськими готелями, де цей показник в останні роки стабілізується на рівні 65–67,0%, в Україні – не перевищує 33,0%.

Для визначення основних домінант активного розвитку туризму нами було проведено дослідження статистичних показників, які характеризують демографічний, соціально-економічний, інфраструктурний (загальний та рекреаційний), природно-екологічний, історико-культурний потенціали регіонів за 2008–2014 рр. В ході дослідження було побудовано факторну модель із застосуванням методу головних компонент та виявлено основні

значущі чинники, що сприяють розвитку туристичної діяльності в Україні. Послідовність етапів реалізації факторної моделі представлено у [13, с. 248]. Таким чином, на підставі факторних навантажень було встановлено, що основними домінантами розвитку туризму є:

– розвиток матеріально-технічної бази туризму;

– розвиток збутової мережі туристичних продуктів;

– платоспроможність населення.

Висновки. Отже, для активізації та пожвавлення розвитку туристичного сектора в Україні необхідні значні інвестиційні капіталовкладення у модернізацію як загальної, так і рекреаційної інфраструктури для підвищення їхньої якості. Діяльність суб'єктів туристичної діяльності повинна відповідати потребам ринку та бути орієнтована на їх задоволення. Тому для забезпечення сталого розвитку туристичної галузі України в умовах посилення конкуренції, збільшення попиту як на міжнародні, так і на внутрішні туристичні продукти, зростання вимог споживачів до наповнення, різноманітності та якості туристично-рекреаційних послуг дедалі більшого значення для суб'єктів туристичної діяльності набуває розробка науково обґрунтованої маркетингової стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 351 с.
2. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: [монографія] / О.О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.
3. Борущак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: [монографія] / М. Борущак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: [монографія] / Т.І. Ткаченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2006. – 537 с.
5. Худо В. Інвестиційні можливості туристичної сфери України / В. Худо // Вісник Львівського ун-ту. – 2008. – № 24. – С. 531–538.
6. Шульгіна Л.М. Тенденції розвитку туристичного ринку України / Л.М. Шульгіна // Проблеми системного підходу в економіці: зб. наук. праць. – К.: НАУ. – 2004. – Вип. 7. – С. 65–68.
7. Явкін В.Г., Руденко В.П., Король О.Д. та ін. Проблеми географії та менеджменту туризму: [монографія] / [В.Г. Явкін, В.П. Руденко, О.Д. Король та ін.]. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с.
8. The Global Competitiveness Report 2013–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/GCR2013-14/GCR_Rankings_2013-14.pdf.
9. Пахля А. Розвиток сфери туризму визнаний державою одним із пріоритетних напрямків діяльності / А. Пахля // Debaty. Org. – 2010. – 11 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.debaty.org/ua/article/tourism_deb/tourism_mnenie/403.html.
10. Статистична інформація / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http// www.ukrstat.gov.ua.
11. Туризм в Україні потрібно розвивати навіть в умовах воєнної агресії – депутат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unian.ua/society/1047622-trendom-2015-roku-bude-veloturizm-deputat.html.
12. Снігова О.Ю. Розвиток рекреаційного потенціалу України: оцінка умов та перспектив / О.Ю. Снігова // Економіка промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/eprom/2009_47/st_47_28.pdf.
13. Kulieshova N. Factor model of the significant in the macro environment of tourism enterprises / N.Kulieshova // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 246–254.

УДК 330.5(477.44)

Неживенко А.П.
кандидат економічних наук
Вінницького національного технічного університету

СУКУПНИЙ РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

CUMULATIVE RESOURCE POTENTIAL: PROBLEMS OF FORMATION AND UTILIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості та специфіку сукупного ресурсного потенціалу країни та її регіонів, поглиблено їх економічну сутність та змістовні характеристики, окреслено функції та виявлено роль у відтворенні суспільних процесів. Обґрунтовано основні чинники та принципи становлення та розвитку сукупного ресурсного потенціалу, основи задіяння його в практику в нових умовах господарювання. Визначено роль і значення основних складових сукупного потенціалу – природно-ресурсного та трудового, особливості їх функціонування. Розроблено перспективні напрями удосконалення розвитку та використання сукупного ресурсного потенціалу країни.

Ключеві слова: сукупний ресурсний потенціал, природно-ресурсний та трудовий потенціал, стан, структура, використання, перспективи, стратегія.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности и специфика совокупного ресурсного потенциала страны и ее регионов, углублена их экономическая сущность и содержательные характеристики, намечены функции и выявлена роль в воспроизводстве общественных процессов. Обоснованы основные факторы и принципы становления и развития совокупного ресурсного потенциала, основы задействования его в практику в новых условиях хозяйствования. Определена роль и значение основных составляющих совокупного потенциала – природно-ресурсного и трудового, особенности их функционирования. Разработаны перспективные направления совершенствования развития и использования совокупного ресурсного потенциала страны.

Ключевые слова: совокупный ресурсный потенциал, природно-ресурсный и трудовой потенциал, состояние, структура, использование, перспективы, стратегия.

ANNOTATION

The article details peculiarities and specifics of the cumulative resource potential of the country and its regions, elaborates their economic essence and substantial characteristics, outlines functions and reveals their role in reproduction of social processes. Also substantiated are key elements and principles of the formation and development of the cumulative resource potential, basis of its involvement into practical work under new the conditions of economic activities. Determined has been the role and importance of the key components of the cumulative potential – natural-resources and labour, and specifics of their functioning. Prospective ways for improving development and utilization of the cumulative resource potential of the country have been detailed.

Keywords: cumulative resource potential, natural-resources and labour potential, current sate, structure, utilization, prospects, strategy.

Постановка проблеми. Соціально-економічний розвиток нашої країни та її регіонів тісно пов'язаний з масштабом і характером трансформаційних процесів, активність яких значною мірою залежить від рівня сформованості і ступеня використання наявного сукупного ресурсного потенціалу. Ресурсний потенціал як сукупність всіх ресурсів і резервів певної території у взаємоузгодженому функціонуванні є базисом і каркасом економічного розвитку, основою усесторонньої господарської діяльності та її результативності. Як матеріальна база виробничої організації господарства території певної потужності і масштабу він характеризує рівень розвитку продуктивних сил, визначає виробничу спеціалізацію регіональних господарських систем, їх будову, формування територіально-виробничих комплексів, їх конкурентоспроможність, вирішення стратегічних завдань соціально-економічного розвитку.

На жаль, використання сукупного ресурсного потенціалу із-за причин економічного, організаційного та управлінського характеру є недостатнім, що спричиняє та поглиблює деформацію структури виробництва, викликає посилення деструктивних процесів, диференціацію виробництва, посилення асиметрії розвитку. Все це потребує розробки та впровадження комплексу заходів по забезпеченню збереження та нарощення сукупного ресурсного потенціалу, обґрунтування механізму оптимального його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження складових елементів сукупного потенціалу в науковій спільності завжди приділялась і приділяється значна увага, зокрема, в роботах Б. Данилишина, С. Дорогунцова, В. Бондаренко, І. Бистрякова, М. Бутка, М. Хвесика, Л. Левківської, Я. Коваля, М. Чумаченка, А. Мазура, П. Борщевського, Є. Хлобистова. А. Степаненко, В. Трегобчука, О. Веклич, В. Шевчука та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При наявності глибоких наукових досліджень складових сукупного ресурсного потенціалу, недостатніми є дослідження його системно-комплексного розвитку як цілісної інтегрованої системи з визначенням особливостей і специфіки формування та задіяння в практику господарювання в ринкових умовах та новому ринковому середовищі. В статті зроблена спроба частково заповнити цю нішу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сукупний ресурсний потенціал являє собою складну, поліструктурну систему, поєднання наявних природних, виробничих, трудових, фінансових, інвестиційних, інноваційних, інфра-

структурних, інформаційних, соціальних, ринкових ресурсів, взаємопов'язаних між собою і раціональне використання яких забезпечує одержання економічного ефекту. Структура та основні його елементи можна представити такою узагальненою схемою (рис. 1). Оптимальне поєднання складових сукупного ресурсного потенціалу, його комплексність з врахуванням пріоритетності та послідовності задіяння в практику складових визначає стан та можливості розвитку території, перспективність функціонування господарських систем. Структура сукупного ресурсного потенціалу може розглядатись в різних аспектах – в залежності від складу, ступеня сформованості, критеріальних ознак, масштабу, напряму дій, рівня використання, задач дослідження. Розвиток сукупного ресурсного потенціалу залежить від комплексу факторів, які впливають на стан, характер і напрями використання, серед яких можна виокремити фактори зовнішнього і внутрішнього впливу, постійні й тимчасові, суб'єктивні й об'єктивні. Формування та розвиток сукупного ресурсного потенціалу в кожному регіоні країни відбувається під впливом багатьох чинників, які можна поділити на три основні групи: економічні, соціальні та демографічні, які є різними за змістом і ефективності впливу.

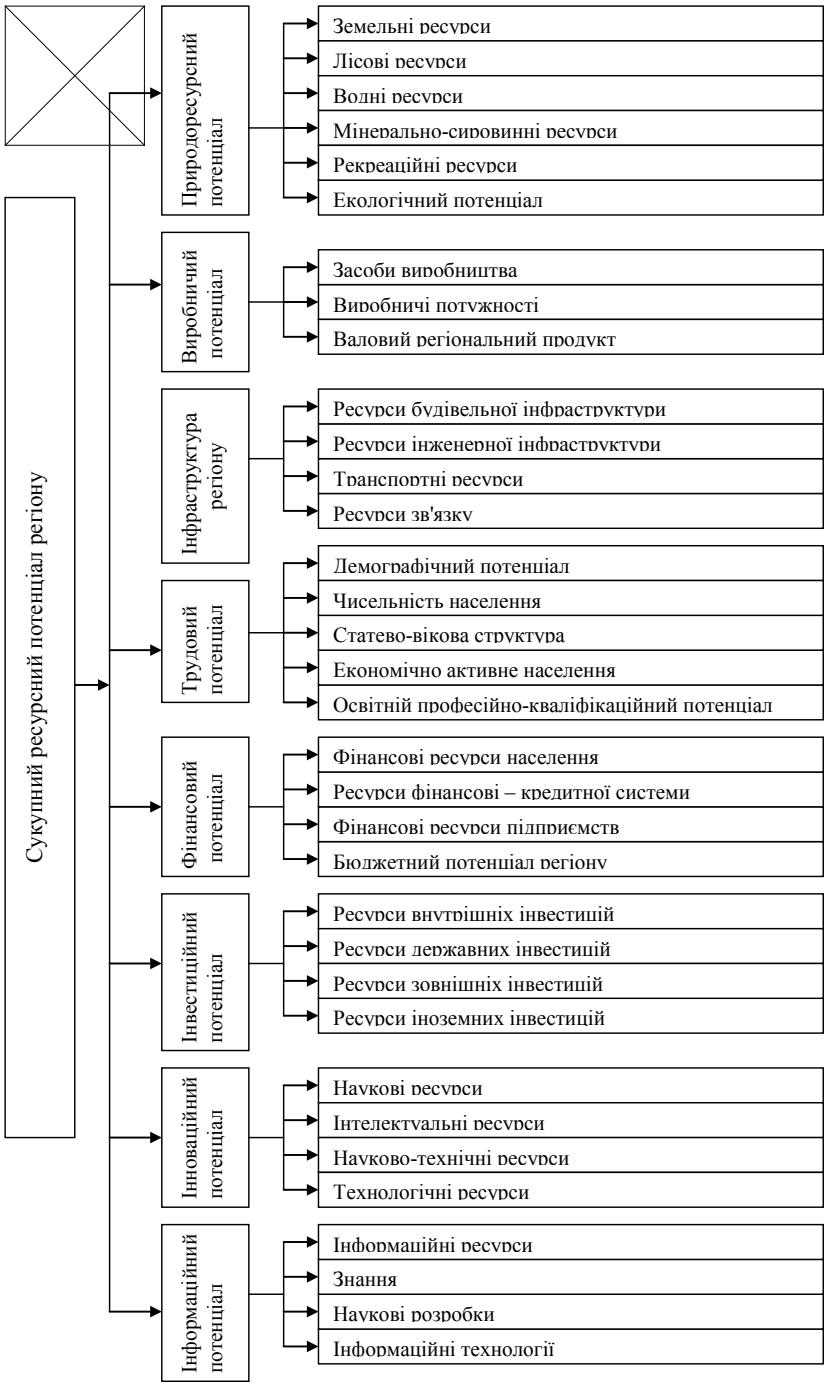


Рис. 1. Структура та основні елементи ресурсного потенціалу регіону

Особливу роль в структурі сукупного потенціалу відіграє природно-ресурсний потенціал, який є визначальним чинником формування спеціалізації економіки країни та її регіонів. Він визначається сукупністю всіх видів природних ресурсів на певній території на даний час, які задіяні в господарську діяльність, та також тих, які як резервні можуть бути використанні у майбутньому згідно технічних критеріїв. Природно-ресурсний потенціал є динамічною системою, схильною до змін складу, величини та масштабів використання. Основними його характеристиками є географічне положення, особливості рельєфу, агрокліматичні умови та територіальне розміщення складових природного потенціалу.

Природно-ресурсний потенціал є багатокомпонентним і включає мінеральні, земельні, водні, лісові, біологічні, рекреаційні, кліматичні та космічні ресурси, які поділяються на ресурси виробничого й невиробничого, промислового й сільськогосподарського, галузевого й міжгалузевого, одноцільового та багатоцільового призначення.

По своєму складу, особливостям і специфіці виокремлюють компонентну, функціональну, територіальну та організаційну структури природно-ресурсного потенціалу. Так, компонентна структура характеризує внутрішньо- та міжвидові співвідношення природних ресурсів (земельних, водних, лісових тощо); територіальна – різні форми просторової дислокації природно-ресурсних комплек-

сів; організаційна – можливості відтворення та ефективної експлуатації природних ресурсів. Функціональна структура природно-ресурсного потенціалу відображає вплив природних ресурсів на формування спеціалізації територій та певних господарських комплексів.

У складі природно-ресурсного потенціалу виділяють екологічний потенціал, оскільки вже сьогодні, й особливо у перспективі, екологічна ситуація в регіонах визначатиме можливості розвитку і розміщення продуктивних сил та рівень сприятливості територій для проживання і життєдіяльності людей (1).

Ринкові умови господарювання вносять свої корективи в розвиток і використання сукупного ресурсного потенціалу, за умов зміцнення ринкових відносин постають певні закономірності у його формуванні та використанні в практичній діяльності. Особливого значення набувають такі закономірності, як комплексне використання ресурсів, планомірність їх розвитку, спеціалізація господарських систем, соціальна спрямованість використання ресурсного потенціалу, здатність до інтеграції, сталий розвиток. Пізнання закономірностей формування та використання ресурсного потенціалу обумовлено практичними потребами суспільства і особливо важливе під час підготовки регіональних програм, спрямованих на поліпшення соціально – економічного розвитку регіону, прогнозування розвитку окремих галузей і міжгалузевих комплексів з урахуванням розв'язання невирішених нагальних проблем.

На основі пізнання законів і закономірностей формуються принципи використання ресурсного потенціалу території як правила діяльності та управління економічною політикою держави, як сукупність загальновизнаних правил, положень, норм, виведених на основі теорії пізнання особливостей розвитку виробництва. Серед них варто вказати на принцип раціонального та економічно ефективного використання ресурсного потенціалу регіону, який спрямований на припинення руйнівного впливу виробництва на природне середовище, перехід до еколого-економічних шляхів використання ресурсного потенціалу, а також на принципи ресурсозбереження, комплексності, системності, пропорційності і збалансованості, пріоритетності, перспективності, послідовності, законності, ефективності, оздоровлення навколишнього середовища.

У задіянні в господарську практику основних складових ресурсного потенціалу важлива роль належить трудовому фактору, трудовій діяльності людей та її активності. Сучасні тенденції в економіці України спонукають до розгляду проблеми розвитку трудового потенціалу як вирішальної передумови соціально-економічної стабілізації, що є основою забезпечення продуктивності національної економіки.

У процесі реформування економіки загострилися суперечності між суб'єктами трудових відносин з приводу використання робочої сили, тому процес формування та використання трудового потенціалу в умовах трансформації економіки країни набуває особливої значущості та актуальності.

За останні роки в Україні спостерігається ускладнення відтворювальних чинників стану трудового потенціалу, негативні тенденції у структурі зайнятості та якості на ринку праці. Підприємства майже втратили контроль над станом свого трудового потенціалу та процесами його формування й використання. Так, падіння обсягів виробництва, низький рівень заробітної плати зумовлюють погіршення професійно-кваліфікаційного рівня працівників, їх морального, мотиваційного й творчого потенціалів, що, в свою чергу, заважає проведенню реструктуризації виробництва, впровадженню новітніх ресурсозберігаючих технологій та виробництва конкурентоспроможної продукції, збереженню навколишнього середовища проживання.

Загальною основою і джерелом формування трудового потенціалу є населення країни. У найбільш загальному виді трудовий потенціал характеризує визначені можливості економічно активного населення, які можуть бути мобілізовані для досягнення конкретної мети при оптимальному використанні складових сукупного ресурсного потенціалу як джерела можливостей, засобів, запасу.

Щодо структуризації трудового потенціалу, то розрізняють сукупний трудовий потенціал – як загальну міру всіх можливостей, необхідних для трудової діяльності і закладених у працездатному населенні; продуктивний трудовий потенціал, що дає найбільшу віддачу в створенні будь-яких цінностей; приватний трудовий потенціал, що визначає можливості для діяльності конкретної сукупності населення, територій, конкретного трудового колективу, окремої особи [2; 4; 5].

З метою реалізації принципів системності і комплексності трудовий потенціал класифікують за ознаками територіальності; за потенціалом працездатного населення; відношенням до трудової діяльності; за галузевою приналежністю; формою власності; об'єктом оцінки [4].

Виходячи з територіальних границь оцінки як сукупного ресурсного потенціалу та і зокрема трудового, виокремлюють трудовий потенціал країни, регіонів, адміністративно-територіальних одиниць. Залежно від відношення до трудової діяльності розрізняють трудовий потенціал осіб, зайнятих у суспільному виробництві, і трудовий потенціал осіб, не зайнятих у суспільному виробництві, включаючи тих, хто навчається з відривом від виробництва; зайнятих у домашньому господарстві; безробітних [8].

Досліджуючи розподіл зайнятої частини трудових ресурсів за галузями і секторами економіки, можна виділити трудовий потенціал галузей економіки та їх комплексів; трудовий потенціал зайнятих у державному й приватно-

му секторах економіки, які по-різному впливають на активність використання складових сукупного потенціалу. У кожному регіоні складаються певні умови формування, використання трудового потенціалу, які впливають на його якісні характеристики. Ці умови є чинниками удосконалення якості трудового потенціалу [6]. Кількісна характеристика трудового потенціалу визначається: демографічними чинниками (приростом населення, міграційною рухливістю та ін.); потребами суспільного виробництва в робочій силі; можливостями задоволення потреби працездатного населення в робочих місцях. До якісних властивостей трудового потенціалу відносять стан фізичного та психічного здоров'я, духовність, освітньо-професійний та інтелектуальний рівні, соціальні, культурні та ментальні характеристики (старанність, дисциплінованість, самостійність, ініціативність, підприємливість тощо) [3; 5; 6; 8].

Виходячи з якісної та кількісної характеристик, вважаємо, що трудовий потенціал країни та її регіонів – це складна соціально-економічна категорія, що представляє взаємопов'язані кількісно-якісні властивості та можливості економічно активного населення – діючої робочої сили до суспільно-корисної праці, підприємницької діяльності, результатом якої є новостворені духовні та матеріальні цінності. Характеристики трудового потенціалу визначають реальний стан економіки, економічні та соціальні показники держави та перспективи її розвитку.

Економічна сутність трудового потенціалу країни полягає в тому, що він, виступаючи у формі діючої робочої сили, створює матеріальні й духовні цінності, а як потенційна робоча сила – здатний їх виробляти. Звідси важливий висновок: суспільство зацікавлено в максимальній питомій вазі трудового потенціалу, задіяного в суспільно-корисній праці, адже це збільшує валовий внутрішній продукт (ВВП) і національний дохід (НД), що зрештою дає можливість підвищити якість життя населення.

Соціальна сутність трудового потенціалу полягає в тому, що він дає можливості як окремим особам, так і різним соціальним групам населення визначити своє місце в суспільно-корисній праці, через яку самоствердитися у суспільстві та забезпечити собі і суспільству законне джерело доходів.

До факторів зростання трудового потенціалу відносять [9]: природний приріст населення, особливо працездатного; покращення стану здоров'я, фізичного стану, морального стану суспільства, які підсилюють дієздатність робочої сили; ріст культурно-технічного рівня населення, особливо освітнього і кваліфікаційного; обставини, що збільшують сукупний фонд робочого часу. При цьому фактором зміни величини трудового потенціалу виступає міграція працездатного населення, точніше сальдо міграційних потоків. Формування трудового потенціалу – це процес набуття економічно активного населення до трудової та підприємницької діяльності ознак, необхідних для використання в трудовій діяльності, здобуття певних знань і навичок, фізичного, емоційного, духовного, професійного розвитку.

У ринкових умовах особливу роль у формуванні трудового потенціалу приділяють економічним умовам та демографічним факторам, до яких можна віднести рівень народжуваності, рівень смертності, міграцію, питому вагу населення у працездатному віці в загальній чисельності населення, а також тривалість життя. Проте головною причиною руйнування трудового потенціалу за роки незалежності України є негативний вплив недосконалих соціально-трудових відносин, що призводить до великомасштабної тінізації економіки, недосконалого трудового законодавства, недотримання роботодавцями законодавчо встановлених соціально-трудових прав і гарантій.

Зниження життєвого рівня, знецінення робочої сили, практично відсутня мотивація праці та посилення соціального напруження не можуть сприяти збільшенню обсягів суспільного виробництва промислової продукції та підвищення її ефективності. Визначальним чинником відтворення населення є економічна база суспільства: економічна складова відіграє вирішальну роль у відтворювальному процесі, а економічні відносини є провідним чинником суспільного розвитку, складаючи основу всіх інших соціальних відносин.

Розвиток трудового потенціалу являє собою процес переходу економічно активного населення у стадію досконалості, тобто якісне та кількісне використання праці цього населення, а метою його розвитку є створення правових, організаційних, економічно-соціальних умов для його збереження, відтворення та продуктивності.

Формування трудового потенціалу відбувається під впливом відтворення населення. Зміст відтворення населення становить демографічний процес, який передбачає не лише створення нового життя, але і є процесом збереження окремих, вже існуючих життів [9].

До числа найважливіших елементів людського капіталу відноситься: стан здоров'я населення, поліпшення якого означає збільшення трудового потенціалу, підвищення інтенсивності і якості праці, покращення виробничого клімату як непрямого фактора зростання продуктивності праці; якісна освіта, що передбачає високий освітньо-професійний потенціал, високий рівень освіченості дорослого населення, розвинуту систему професійної підготовки, фундаментальний характер вищої освіти, адже освіта відтворює і нарощує інтелектуальний, духовний та економічний потенціал суспільства.

Ефективний розвиток трудового потенціалу в системі сукупного ресурсного потенціалу потребує обґрунтування концептуальних ідей та розробки стратегії перспективного його розвитку, складовими яких мають бути такі захо-

ди, як: підвищення рівня та комплексного використання трудового потенціалу, підвищення інвестиційно-інноваційної діяльності, розширення та поглиблення використання людського потенціалу, підвищення активності конкурентного середовища, активізація використання виробничого потенціалу, удосконалення інфраструктурного забезпечення, посилення дієвості інформаційного середовища.

З метою швидкого та успішного просування країни шляхом ринкових реформ необхідним є забезпечення комплексного використання сукупного ресурсного потенціалу на основі системно-організаційного задіяння в практику господарювання природних ресурсів, трудових, виробничих та фінансових ресурсів. Ефективний соціально-економічний розвиток країни та її регіонів має ґрунтуватись на основі комплексного та більш повного використання сукупного ресурсного потенціалу при поєднанні існуючої ресурсної бази, ринкової спеціалізації і врахуванні потреб та перспектив соціально орієнтованої моделі розвитку країни.

Висновки. В плані розв'язання проблем розвитку та використання сукупного ресурсного потенціалу, орієнтованих на його збереження, накопичення та зростання масштабності, важливим є перш за все підвищення екологізації та ресурсозбереження – запровадження екологобезпечних та ресурсозберігаючих технологій в сферах використання ресурсного потенціалу. Важливою в плані стратегії його розвитку є реалізація структурних реформ на інституційній основі – модернізація мінерально-сировинного сектору економіки, структурна переорієнтація АПК, усунення диспропорцій в структурі ресурсного потенціалу, а також створення сприятливого інвестиційного клімату та конкурентоспроможного середовища, оптимізація інфраструктурного та інституційного його сектору. Серед основних напрямків вдосконалення соціально-трудових відносин є створення реальних умов для формування та розвитку соціального партнерства і виробничої демократії, вдосконалення соціально-трудового законодавства та його орієнтація на європейські стандарти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко В.М. Ресурсний потенціал регіону: методологія формування та перспективи розвитку / В.М. Бондаренко. – Вінниця: Меркьюрі-Поділля, 2012. – 400 с.
2. Васильченко В.С. Управління трудовим потенціалом: [навч. посіб.] / [В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, Л.П. Керб]. – К.: КНЕУ, 2005. – 403 с.
3. Долішній М.І. Соціально-психологічні компоненти трудового потенціалу / М.І. Долішній // Демографічні аспекти відтворення трудового потенціалу. – К., 1994. – Ч. 3. – С. 86–92.
4. Джаин И.О. Оценка трудового потенциала: [монография] / И.О. Джаин. – Сумы: Университетская книга, 2002.– 250 с.
5. Ким М.Н. Трудовой потенциал: формирование, использование, управление: [учеб. пособ.] / М.Н. Ким. – Харьков: ХНУ им. В.Н. Каразина, 2003. – 250 с.
6. Левченко О.М. Управління якістю трудового потенціалу регіону: [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2002. – 136 с.
7. Онікієнко В.В. Пріоритети соціалізації ринку праці в умовах ринкової стабілізації та глобалізації національної економіки України / В.В. Онікієнко // Демографія та соціальна економіка. – 2006. – № 2. – С. 101–114.
8. Приймак В.І. Трудовий потенціал: механізм його реалізації в регіоні / В.І. Приймак. – Львів, 2002. – 380 с.
9. Сьомченко В.В. Відтворення населення як фактор формування трудових ресурсів / В.В. Сьомченко // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (4). – С. 55–58.
10. Природно-ресурсна сфера України: проблеми сталого розвитку і трансформацій / РВПС України НАН України. – К.: Нічлава, 2006. – 704 с.

УДК 334.021

Огородник В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління
Інституту банківських технологій та бізнесу
Університету банківської справи

ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОГО КОМПОНЕНТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

IMPACT OF ENVIRONMENTAL COMPONENTS SOCIAL RESPONSIBILITY ON THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу екологічної складової соціальної відповідальності та її впливу на економіку держави. Визначено зміст понять «екологічна соціальна відповідальність» та «екологічна безпека підприємства». Проаналізовано сучасний рівень екологічної відповідальності в Україні та світі. Обґрунтовано необхідність підвищення екологічної соціальної відповідальності з метою запобігання негативного впливу на вітчизняну економіку.

Ключові слова: концепція екологічної відповідальності, корпоративна екологічна відповідальність, соціальна відповідальність, екологічна безпека підприємства.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу экологической составляющей социальной ответственности и ее влиянию на экономику страны. Определены понятия «экологическая социальная ответственность» и «экологическая безопасность предприятия». Проанализирован современный уровень экологической ответственности в Украине и мире. Обоснована необходимость повышения экологической социальной ответственности с целью предотвращения негативного влияния на отечественную экономику.

Ключевые слова: концепция экологической ответственности, корпоративная экологическая ответственность, социальная ответственность, экологическая безопасность предприятия.

ANNOTATION

This article analyzes the environmental component of social responsibility and its impact on the state's economy. Detected meaning of «Environmental Social Responsibility» and «environmental safety of the enterprise». Article reviews the current level of environmental responsibility in Ukraine and in the world. Grounded necessity of increasing environmental of social responsibility in order to avoid negative impacts on the national economy.

Keywords: environmental social responsibility, corporate environmental responsibility, social responsibility, environmental safety of the enterprise.

Постановка проблеми. З кожним роком питання екологічної соціальної відповідальності стає все більш актуальним як в Україні, так і за кордоном, що пов'язано з глобалізацією, зростанням загрози техногенних та екологічних катастроф, актуалізацією здорового способу життя, соціалізацією трудових відносин тощо.

За сучасних економічних умов екологічна відповідальність є лише компонентом соціальної відповідальності. Однак не слід забувати, що у період становлення концепції соціальної відповідальності саме екологічний напрям був пріоритетним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей впровадження концепції соціальної відповідальності та екологічної соціальної відповідальності присвячені, зокрема, праці Грішнової О., Брінцевої О., Думанської В., Норіциної Н., Смоленнікова Д. та багатьох інших вітчизняних та закордонних вчених.

Підходи до визначення екологічної соціальної відповідальності значно різняться серед науковців. Так, згідно класичного підходу, екологічна відповідальність виникла під дією екологічного законодавства: щоб уникнути санкцій, підприємства змушені переглянути свою екологічну політику і вжити заходів для зменшення негативного впливу своєї діяльності на навколишнє середовище. Відповідно до неокласичного підходу, екологічна відповідальність є наслідком не лише нормативно-правових обмежень, а й моральної відповідальності виробників за нанесені збитки [1, с. 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте існує потреба у подальших дослідженнях концепції екологічної соціальної відповідальності, що обумовлено необхідністю запобігання негативним наслідкам необачливого ставлення до екології та загальною соціалізацією економічного життя, розвитком теорії людського капіталу, концепцій людського розвитку та соціального капіталу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретичних основ корпоративної та індивідуальної екологічної соціальної відповідальності, визначенні факторів впливу на екологічну безпеку підприємств, оцінці сучасного стану екологічної відповідальності в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді під концепцією екологічної відповідальності будемо розуміти діяльність як кожного окремого громадянина, так і бізнес-структур, яка приносить користь навколишньому природному середовищу (або зменшує негативний вплив на навколишнє середовище). Крім того, дана діяльність не обмежується тільки визначеними законом та обов'язковими до виконання заходами.

Концепція екологічної відповідальності органічно поєднує у собі елементи концепції сталого розвитку та корпоративної соціальної відповідальності. Слід зазначити, що екологічна відповідальність включає не тільки зобов'язання

підприємств, а також й осіб, що приймають рішення, запроваджують дії, спрямовані на захист і поліпшення стану навколишнього середовища в цілому.

Концепцію екологічної відповідальності поділяють на дві складові: корпоративну та індивідуальну. Корпоративна екологічна відповідальність орієнтує бізнес-структури на те, що повинна існувати глобальна відповідальність перед екологічною системою планети, а це означає відповідальність кожної окремої як виробничої, так і не виробничої організації за стан довкілля. Саме це підкреслюється у численних міжнародних домовленостях та регламентовано багатьма угодами.

Сучасні світові тенденції підтверджують той факт, що набуває популярності концепція індивідуальної екологічної відповідальності. Людей щоразу більше цікавить, як вплине несприятлива екологічна ситуація на їх повсякденне життя. Крім того, вони переймаються, як можуть сприяти вирішенню екологічних проблем. Таким чином, кожен громадянин повинен не стояти осторонь проблем навколишнього середовища, а може вжити конкретних заходів, що допоможуть поліпшити екологічну ситуацію.

Розглянемо один з найпоширеніших підходів до визначення екологічної корпоративної відповідальності. Даний підхід полягає в дотриманні трьох критеріїв, а саме [2, с. 34]: дотримання екологічних зобов'язань, енергетичний та сировинний менеджмент, а також ефективне залучення зацікавлених сторін (табл. 1).

Отже, невід'ємною складовою корпоративної соціальної відповідальності є охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, створення відповідних умов екологічної безпеки підприємств та життєдіяльності людини. Саме екологічна безпека діяльності підприємства виступає певним індикатором його корпоративної соціальної відповідальності.

Під екологічною безпекою підприємства розуміємо дотримання норм чинного екологічного законодавства, що сприятиме зменшенню витрат від забруднення навколишнього середовища.

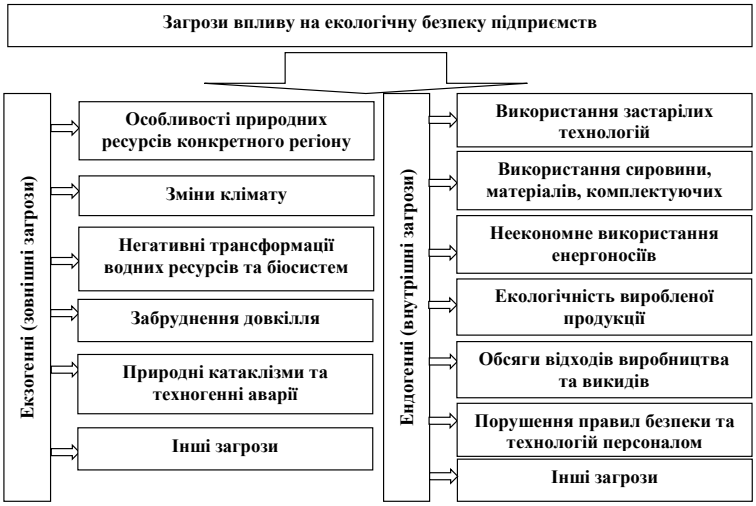


Рис. 1. Загрози, що впливають на діяльність підприємств у сфері екології

Таблиця 1

Критерії визначення екологічної корпоративної відповідальності

№	Критерії	Ознаки екологічної корпоративної відповідальності
1.	Дотримання екологічних зобов'язань	– корпоративне бачення компанії повністю відповідає концепції сталого розвитку та концепції соціальної відповідальності; – захист та відновлення природного середовища визначені стратегічними пріоритетами компанії; – усвідомлення того, що економічна система функціонує в межах екосистеми, яка є обмеженою; – компанія дотримується та діє відповідно до вимог екологічного законодавства; – компанія повною мірою відповідає за збитки, які завдані довкіллю; – заохочується корпоративна культура, що заснована на екологічних цінностях
2.	Енергетичний та сировинний менеджмент	– ефективне використання природних ресурсів; – створення та використання відновлюваної енергії та матеріалів; – компанія керується системним мисленням у своїй діяльності; – компанія намагається мінімізувати викиди вуглекислого газу (якщо це пов'язано з профілем діяльності); – відбувається постійний аналіз екологічних досягнень та пошук нових екологічних рішень; – компанія постійно здійснює аналіз екологічних витрат та переваг
3.	Ефективне залучення зацікавлених сторін	– компанія інформує місцеві громади та органи влади про екологічні наслідки своєї діяльності; – компанія відповідає перед громадою та іншими зацікавленими сторонами за свою сучасну та майбутню діяльність, а також за дії, вчинені у минулому; – компанія враховує думки та побажання зацікавлених сторін при розробці та реалізації власних проектів; – діяльність компанії є прозорою, включно з інформацією про вплив її діяльності на довкілля; – компанія постійно аналізує та регулярно звітує про вплив своєї діяльності на оточуюче середовище.

Таким чином, екологічно безпечне підприємство забезпечує такі умови функціонування, щоб прямо чи опосередковано не призводити до погіршення якості навколишнього природного середовища, не наносити прямі чи опосередковані збитки економіці державі, споживачам, населенню та персоналу [3, с. 310].

Екологічна безпека діяльності підприємства повинна забезпечувати не тільки високі темпи розширеного відтворення виробництва, економічного зростання і підвищення добробуту, а й супроводжуватися збереженням та покращанням навколишнього середовища.

Екологічна безпека підприємства перебуває під впливом численних зовнішніх та внутрішніх загроз (рис. 1). Реалізація як зовнішніх, так і внутрішніх загроз зменшує можливості підприємств до реалізації концепції екологічної відповідальності.

Зовнішні (екзогенні) загрози – це ті загрози впливу на діяльність підприємств у сфері екології, що визначаються станом та характеристиками навколишнього середовища, у якому функціонує підприємство. Також дія зовнішніх загроз є некерована з боку підприємства, а отже, їх необхідно враховувати під час прийняття управлінських рішень, здійснювати цілеспрямовані зусилля для зменшення їх впливу.

Внутрішні (ендогенні) загрози – це загрози впливу на діяльність підприємств у сфері екології, що формуються переважно в межах підприємства, тобто до яких організації мають безпосереднє відношення та можуть на них впливати.

Так, екологічна безпека діяльності підприємства є основою для формування його соціальної відповідальності. Бути екологічно безпечним підприємство може лише за умови постійної протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам, що впливають на його діяльність у сфері екології.

У кожного підприємства має бути створений індивідуальний механізм природозберігаючої діяльності, що враховує розміри підприємства, сферу діяльності, рівень розвитку корпоративної культури. Однак більшість заходів (елементів екологічної корпоративної відповідальності) з мінімізації негативного впливу своєї діяльності на навколишнє природне середовище є однаковими.

Основні елементи екологічної корпоративної відповідальності [2, с. 36]:

1. Запровадження корпоративної екологічної політики, що передбачає дотримання екологічного законодавства, відкриту екологічну політику, систему екологічних принципів та стандартів.

2. Екологічний аудит, який допомагає визначити пріоритетні напрями екологічної політики організації; передбачає оцінювання впливу діяльності організації на навколишнє природне середовище.

3. Залучення працівників до екологічних ініціатив, тобто організації виховують екологічну відповідальність працівників через аспекти екологічної етики (екологічну політику організації можна повноцінно реалізувати лише за умови залучення керівництва, співробітників та членів їх родин до вирішення екологічних проблем).

4. Екологічність постачальників, що передбачає використання екологічно безпечної сировини та матеріалів, виготовлених за природозберігаючими технологіями.

5. Виробництво екологічно чистих товарів, шляхом використання для її виготовлення екологічно чистих матеріалів, застосування інноваційних технологій переробки відходів, використання технологій замкнутих циклів тощо.

Зважаючи на вищезазначене, підприємствам необхідно дотримуватися певних принципів охорони навколишнього природного середовища, зокрема:

– пріоритетність вимог екологічної безпеки, обов'язковість дотримання екологічних стандартів, нормативів та лімітів використання природних ресурсів при здійсненні господарської, управлінської та будь-якої іншої діяльності;

– забезпечення екологічно безпечного середовища для життя і здоров'я людей;

– запобіжний характер заходів щодо охорони навколишнього природного середовища;

– екологізація матеріального виробництва на основі комплексності рішень у питаннях охорони навколишнього природного середовища, використання та відтворення відновлюваних природних ресурсів, широке впровадження інноваційних технологій;

– збереження просторової та видової різноманітності й цілісності природних об'єктів і комплексів;

– обов'язковість екологічної експертизи;

– науково обґрунтоване нормування впливу господарської діяльності на навколишнє природне середовище;

– стягнення плати за забруднення природного потенціалу та погіршення його якісних характеристик, компенсація шкоди;

– поєднання заходів стимулювання і відповідальності у справі охорони навколишнього природного середовища, міжнародне співробітництво з даної проблеми.

Крім того, необхідно зосередити свою увагу також на питанні переваг від запровадження екологічної корпоративної відповідальності. Дотримання бізнес-структурами концепції екологічної відповідальності передбачає для них як основні переваги з поліпшення екологічної ситуації: зменшення негативного впливу на довкілля від діяльності компанії; поліпшення екологічних характеристик планети; поліпшення здоров'я населення, так і додаткові, що включають: збільшення вартості бренду та формування позитивного іміджу; збільшення обсягів продажу, можливість розширити сфери збуту; доступ до нових джерел ресурсів; зменшення витрат та зростання продуктивності праці.

Згідно з даними проведеного у Німеччині опитування, основними мотивами діяльності підприємства щодо захисту навколишнього середовища є [4, с. 38]:

1) екологічна/соціальна відповідальність (30,5%);

2) законодавство/державне регулювання (22,5%);

3) гарантії життєздатності фірми/запобігання ризикам (12,1%);

4) імідж (9,2%);

5) інші.

З проведеного опитування можемо зробити висновки, що роль державного регулювання в екологічному питанні є однією з першочергових.

Для дослідження екологічної ситуації в Україні загалом скористаємося рейтингом країн за Індексом екологічної стійкості, розробленим Центром екологічного законодавства та політики Єльського університету (США). Так, у 2014 р. Україна займає 95-ту позицію серед 178 країн світу (табл. 2).

Індекс екологічної стійкості вимірює досягнення країн світу саме у сфері екології та ефективності управління природними ресурсами. З таблиці 2 видно, що наша держава у період з 2005 по 2014 р. покращила значення даного індексу на 5,44%. Для порівняння: у 2012 р. Україна посідала 102-ге місце у рейтингу із Індексом екологічної стійкості 46,3 (у 2014 р. цей показник вже складає 49,01).

Таблиця 2

Рейтинг країн за показниками індексу екологічної стійкості за 2014 р.

Рейтинг	Країна	Зміна значення індексу за 2005–2014 рр. (%)	Рейтинг	Країна	Зміна значення індексу за 2005–2014 рр. (%)
1.	Швейцарія	0,8	90.	Нікарагуа	5,14
2.	Люксембург	3,02	91.	Ліван	0,34
3.	Австралія	2,32	92.	Алжир	2,48
4.	Сінгапур	0,94	93.	Аргентина	6,42
5.	Чехія	3,47	94.	Зімбабве	4,05
6.	Німеччина	1,89	**95.**	**Україна**	**5,44**
7.	Іспанія	1,82	96.	Антигуа і Барбуда	4,51
8.	Австрія	1,82	97.	Гондурас	7,05
9.	Швеція	1,3	98.	Гватемала	8,63
10.	Норвегія	2,79	99.	Оман	8,42

Індекс екологічної стійкості складається з дев'яти основних індикаторів, значення яких для України наведено в таблиці 3.

За період з 2005 по 2014 р. відбулося покращення значень багатьох показників, що є складовими індексу екологічної стійкості, серед них: вплив довкілля на здоров'я, якість повітря, вода та санітарія, клімат та енергія. Однак за деякими показниками відбулося зниження, зокрема, біорізноманіття та середовище існування, запаси риби, сільське господарство.

Таблиця 3

Значення індексу екологічної стійкості України та його складові за 2014 р.

№	Назва показника	Значення	Рейтинг
1.	**Індекс екологічної стійкості**	**49,01**	**95**
2.	Вплив довкілля на здоров'я	83,06	65
3.	Якість повітря	84,76	71
4.	Вода та санітарні умови	65,31	62
5.	Водні ресурси	14,7	73
6.	Сільське господарство	62,03	107
7.	Ліси	32,52	67
8.	Запаси риби	25,3	50
9.	Біорізноманіття та середовище існування	41,46	119
10	Клімат та енергія	27,78	110

Сучасні вітчизняні реалії та аналіз даних таблиць 2 та 3 свідчать про в цілому безвідповідальне ставлення до довкілля у нашій державі на всіх рівнях.

За цих умов особливу увагу слід звернути на те, що використання природних ресурсів як громадянами, так і підприємствами й організаціями має здійснюється з дотриманням обов'язкових екологічних вимог, а саме:

– раціонального та економного використання природних ресурсів на основі активного впровадження інноваційних технологій;

– здійснення заходів щодо запобігання псуванню, забрудненню, виснаженню природних ресурсів, негативному впливу на стан навколишнього природного середовища;

– застосування біологічних, хімічних методів поліпшення якості природних ресурсів;

– здійснення господарської діяльності без порушення екологічних прав інших осіб;

– збереження територій та об'єктів природно-заповідного фонду, що підлягають особливій охороні.

Висновки. Посилення індивідуальної та корпоративної екологічної відповідальності як складових соціальної відповідальності може внести значний вклад у розв'язання екологічних проблем та запобігти можливим конфліктам у взаємовідносинах бізнесу, суспільства і влади, сприйняття вітчизняних товаровиробників на міжнародному рівні.

При цьому, як зазначають науковці, для досягнення сталого розвитку країни екологічна відповідальність має бути не поодинокими випадками, а має стати життєвою філософією для суспільства, підприємств та влади [4, с. 38]. Йдеться про мінімізацію екологічного навантаження від розвитку та зростання суб'єктів реального сектору економіки. Крім того, значні переваги від запровадження екологічної відповідальності отримують держава і суспільство: вирішення частини ключових екологічних питань, відповідність нормам і стандартам світової економіки з урахуванням екологічної складової, збереження здоров'я населення тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грішнова О. Впровадження екологічної відповідальності в практику менеджменту вітчизняних підприємств / О. Грішнова, О. Брінцева // Вісник Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка. – 2013. – № 10 (151). – С. 12–18.
2. Грішнова О.А. Екологічний вектор соціальної відповідальності / О.А. Грішнова, В.П. Думанська // Економіка і управління. – 2011. – № 3. – С. 32–38.
3. Норіцина Н.І. Екологічна безпека діяльності як індикатор соціальної відповідальності підприємства / Н.І. Норіцина // Економіка підприємства: теорія та практика: зб. матеріалів IV Міжнар. наук.-практ. конф. (12 жовтня 2012 р.). – Київ: КНЕУ, 2012. – С. 309–311 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/9127.
4. Смоленніков Д.О. Роль екологічної відповідальності бізнесу на шляху сталого розвитку / Д.О. Смоленніков // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – № 4. – С. 35–39.
5. Environmental Performance Index 2014. EPI Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epi.yale.edu/epi/country-rankings.

УДК 330.567.28

Проданова І.І.
кандидат економічних наук, доцент
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Болонна М.В.
бакалавр з економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ОЦІНКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

THE ASSESSMENT OF INCOME AND EXPENSES OF HOUSEHOLDS IN UKRAINE UNDER MODERN ECONOMIC CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено оцінку обсягів і структури доходів та витрат домогосподарств України за останні роки. Проаналізовано питому вагу заощаджень у доходах населення. Обґрунтовано вплив низки чинників, які впливають на формування доходів приватних господарств і здійснення ними відповідних витрат та визначають рівень сімейного добробуту.

Ключові слова: доходи, витрати, домогосподарство, заощадження, споживання, добробут.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена оценка объемов и структуры доходов и расходов домашних хозяйств Украины за последние годы. Проанализирован удельный вес сбережений в доходах населения. Обосновано влияние ряда факторов, которые влияют на формирование доходов частных хозяйств и осуществления ними соответствующих расходов, а также определяют уровень семейного благополучия.

Ключевые слова: доходы, расходы, домашнее хозяйство, сбережения, потребление, благополучие.

ANNOTATION

The volume and structure of household income and expenditures of Ukraine in recent years is assessed. The share of savings in the population income is analyzed. The impact of several factors affecting the formation of private household incomes and relevant expenditures, and determining the level of family welfare is substantiated.

Keywords: income, expenditures, household, savings, consumption and welfare.

Постановка проблеми. Перехід економіки України до ринкового типу розвитку потребує вирішення багатьох проблем, які стосуються домогосподарств, що опинилися в нових умовах функціонування: отримали право самостійно розпоряджатись належними ресурсами й набули статусу повноправного учасника економічних відносин, що було одним з принципових аспектів нових умов господарювання.

Трансформаційні перетворення економіки мають вплив на склад та структуру доходів і витрат українських домогосподарств, оскільки дають можливість залучати додаткові джерела отримання доходів (ведення підприємницької діяльності, отримання додаткових доходів від власності тощо) та призводять до розширення напрямів здійснення витрат.

Оскільки домогосподарства виступають важливим суб'єктом ринкових відносин національної економіки, потенційним інвестором та кінцевим споживачем, то оцінка формування обсягів та структури їх доходів і витрат, враховуючи складні сучасні економічні умови, є надзвичайно актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки велику увагу дослідженням щодо формування доходів і витрат вітчизняних домогосподарств приділяли такі автори, як В.О. Сизоненко, Є.В. Болотіна, Ю.Ю. Станкевич, І.А. Микитенко, С.І. Юрій тощо. Вивчаючи домогосподарство в ринковій економіці, ряд науковців-практиків вважають його особливою складовою суспільства, що значно впливає на господарську систему в цілому, аргументуючи свою думку тим, що досліджуваний суб'єкт економіки: 1) бере активну участь у створенні національного продукту, постачанні економічних ресурсів, споживанні товарів та послуг [1, с. 1–2; 2, с. 107–110]; 2) має якщо не більший, то принаймні й не менший вплив на економічний добробут, ніж інші сегменти економіки [3, с. 8]; 3) вступає в процесі своєї економічної діяльності у фінансові відносини, матеріальним вираженням яких є доходи і витрати [4, с. 3–10].

Фінанси домогосподарств поряд з фінансами підприємств і організацій беруть вагому участь в кругообігу капіталу та охоплюють частину усіх стадій функціонування економічної системи (процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання). Обсяг і структура доходів та витрат приватних господарств змінюються під впливом різноманітних факторів та загальної кон'юнктури ринку. Тому оцінка та виявлення тенденцій їх формування та використання є актуальним питанням і потребує належного вивчення.

Мета статті полягає в оцінці обсягів і структури доходів і витрат домогосподарств протягом 2009–2013 рр., виявленні тенденцій, визначенні факторів, які впливають на формування обсягів доходів, здійснення витрат та заощаджень.

Теоретико-методологічним підґрунтям проведеного дослідження була система загальнонаукових та спеціальних методів пізнання, які дозволили вивчити процеси та явища у їх взаємозв'язку та вирішити поставлені у статті проблемні завдання. Застосовано системний

підхід як загальнонаукову методологічну концепцію, згідно з якою домогосподарство аналізується як складна система з внутрішньою структурою та зв'язками з оточуючим середовищем; структурно-функціональний та статистичний аналізи, що дозволило співставити основні показники розвитку даної господарської форми в різних етапах розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У ринковій економіці кожне домогосподарство володіє певними економічними ресурсами і використовує їх ефективно з метою одержання доходу як засобу свого існування. Під доходами домогосподарств мають на увазі результати їх економічної діяльності, які можуть мати грошову й натуральну форми. Динаміка сукупних середніх ресурсів на домогосподарство в період з 2009 по 2013 р. має тенденцію до збільшення з 3015,3 грн. до 4454,2 грн. (табл. 1).

Трудові доходи (заробітна плата в усіх її різновидах і формах) за 2009–2013 рр. коливалися в межах від 47,9% до 50,8%. Їх частка за період дослідження перевищувала 50% загального обсягу грошових доходів на 0,9% у 2012 р. та 0,8% у 2013 р. Це говорить про те, що заробітна плата втратила своє значення як основне джерело засобів для забезпечення життєдіяльності населення України.

До негативних тенденцій в структурі доходів можна віднести зменшення частки показника «доходи від підприємницької діяльності та само зайнятості». Даний показник мав тенденцію до збільшення з 5,1% у 2009 р. до 6,2% у 2010 р., оскільки спостерігався загальний динамічний розвиток економіки та збільшення продуктивності праці домогосподарств. Проте в наступні роки доходи від цього виду діяльності почали різко зменшуватися і досягли рівня 4,0% у 2013 р. Така ситуація обумовлена погіршенням умов ведення господарської діяльності, особливо у сфері малого і середнього бізнесу. Протягом досліджуваного періоду в структурі сукупних доходів домогосподарств зменшилась частка доходів від продажу сільськогосподарської продукції.

Якщо у 2010 р. вона становила 3,4%, то у 2013 р. досягла відмітки 2,8%. Динаміка цього показника доходів має спадний характер, що пояснюється різким занепадом сільського господарства.

Не можна не відзначити значну роль у формуванні грошових доходів населення соціальних трансфертів, середня частка яких в структурі оплати праці склала 53,5% і характеризує недостатність власних доходів домогосподарств.

Для реалізації отриманих домогосподарствами доходів в умовах ринкової економіки необхідна наявність на споживчому ринку достатньої кількості та відповідного асортименту товарів і послуг за доступними для масового споживача цінами. Якщо споживчий ринок насичений недостатньо, то існує асортиментний дефіцит. Проте найголовніше інше: якщо доходи сімей не узгоджені з роздрібними цінами (як в економіці сучасної України), то розподільчий ринковий механізм деформується як на макро-, так і мікрорівнях. Це одна з найважливіших умов макроекономічної ринкової рівноваги.

Отримання сімейних доходів, якими б великими вони не були, з точки зору теоретичного економічного аналізу не слід абсолютизувати як самоціль, адже це лише засіб задоволення потреб людини. Із зростанням доходів не тільки повніше задовольняються потреби сім'ї, а й змінюється структура системи надання переваг в їх використанні. У цьому виявляється одна з форм закону зростання потреб та їх ускладнення. Відповідно, змінюється і структура витрат сім'ї. Отже, можна виявити кілька тенденцій.

Перш за все це скорочення у доходах питомої ваги коштів, що йдуть на харчування сім'ї. В цілому така тенденція прогресивна і свідчить про зростання рівня та якості життя населення. Вона характерна для всіх країн з динамічним розвитком економіки. Пояснюється це тим, що витрати на харчування – необхідна основа існування кожної людини, а визначаються традиційними сімейними потребами і менш за все піддаються скороченню. Тобто ці видатки відносно стабільні порівняно з іншими їх видами.

Позитивними є й тенденції зростання витрат із сімейного бюджету на соціально-культурні потреби, збільшення заощаджень та нагромаджень, які спрямовуються для поліпшення добробуту членів сім'ї, організацію власного бізнесу тощо.

Щодо згаданих загальних прогресивних тенденцій, характерних для використання бюджету домогосподарств у розвинутих країнах, то в Україні у досліджувані роки вони не проявлялися. Це очевидно зі структури використання сукупного доходу сімей, представленої у таблиці 2.

За вибірковими дослідженнями домогосподарств, структура сукупних витрат поступово покращувалася, за винятком 2013 р. Спостерігалася хвилеподібна зміна витрат на продовольчі товари. У 2010 р. на продовольчі товари припадало 51,6% витрат, що на 1,6% більше, ніж у 2009 р. У період 2011–2013 рр. спостерігається їх поступовий спад, що свідчить про погіршення структури споживання населення. Досягнутий рівень сигналізує про загальну бідність країни та її жителів і жодним чином не відповідає стандартам країн із забезпеченим населенням і високим рівнем життя, в яких на продукти харчування спрямовується лише 10–15% витрат домогосподарств. За дослідженнями кінця 2013 р., Україна посіла останнє місце у рейтингу країн Європи за цим показником – 50,2%, випередивши Молдову (43,2%), Казахстан (42,5%), Білорусь (40,8%), Росію (30,3%) [1]. Лідером списку став Люксембург з часткою 8,8%.

Більш глибокий аналіз показує щорічне коливання питомої ваги витрат на оплату житла та комунальні послуги – незначне зменшення з 9,4% в 2009 р. до 9,3% в 2010 р. обумов-

Таблиця 1

Сукупні доходи і ресурси домогосподарств України та їх структура, 2009–2013 рр.

Показник	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р		2013-2009 рр.	
	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	відх., +,–	приріст, %
Сукупні доходи і ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство	100,0	3015,3	100,0	3469,1	100,0	3841,7	100,0	4134,2	100,0	4454,2	+1438,9	+47,7
Структура сукупних доходів і ресурсів домогосподарств												
І. Грошові доходи:	88,5	2668,5	90,1	3125,6	89,9	3453,7	91,6	3786,9	91,4	4071,1	+1402,6	+52,6
оплата праці	47,9	1444,3	47,9	1661,7	49,3	1894	50,9	2104,3	50,8	2262,7	+818,4	+56,7
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	5,1	153,8	6,2	215,1	4,6	176,7	4,1	169,5	4,0	178,2	+24,4	+15,9
доходи від продажу сільськогосподарської продукції	2,9	87,4	3,4	117,9	3,2	123	2,9	119,9	2,8	124,7	+37,3	+42,7
пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	26,0	784	25,9	898,5	25,5	979,6	27,1	1120,4	27,2	1211,5	+427,5	+54.5
грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,6	199	6,7	232,4	7,3	280,4	6,6	272,8	6,6	294	+95	+47,7
ІІ. Негрошові доходи, в т. ч.:				250,79		268,07		244,60		263,70		
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	4,6	138,7	4,8	166,5	4,5	172,9	3,6	148,8	3,8	169,3	+30,6	+22,1
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	18,1	0,5	17,3	0,6	23	0,5	20,7	0,5	22,3	+4,2	+23,2
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,6	18,1	0,5	17,3	0,5	19,2	0,5	20,7	0,5	22,3	+4,2	+23,2
ІІІ. Інші надходження, в т.ч.:	5,7	171,9	4,1	142,2	4,5	172,9	3,8	157,1	3,8	169,3	-2,6	-1,5
Використання заощаджень, позики, повернені домогосподарству борги		123,3		91,92		120,85		101,36		117,34		

**Джерело: складено на основі даних [5]*

Таблиця 2

Витрати домогосподарств України та їх структура, 2009-2013 рр.

Показник	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		2013 р.		2013-2009 рр.	
	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	%	грн.	відх., +,–	приріст, %
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство	100,0	2754,1	100,0	3072,7	100,0	3456,0	100,0	3591,8	100,0	3814,0	+1059,9	+38,5
Структура сукупних витрат домогосподарств												
Споживчі сукупні витрати	87,8	2418,1	90	2765,4	90,2	3117,3	90,9	3264,9	90,3	3444,0	1025,9	42,4
продукти харчування та безалкогольні напої	50	1377,1	51,6	1585,5	51,3	1772,9	50,2	1803,1	50,1	1910,8	533,8	38,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,2	88,1	3,3	101,4	3,4	117,5	3,5	125,7	3,5	133,5	45,4	51,5
непродовольчі товари та послуги	34,6	952,9	35,1	1078,5	35,5	1226,9	37,2	1336,1	36,7	1399,7	446,8	46,9
в тому числі: одяг і взуття	5,6	154,2	6,1	187,4	5,8	200,4	6,1	219,1	6	228,8	74,6	48,4
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,4	258,9	9,3	285,8	9,6	331,8	9,9	355,6	9,5	362,3	103,4	40,0
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	63,3	2,4	73,7	2,2	76,0	2,3	82,6	2,3	87,7	24,4	38,5
охорона здоров'я	3,1	85,4	3,1	95,3	3,1	107,1	3,4	122,1	3,4	129,7	44,3	51,9
транспорт	3,8	104,7	3,7	113,7	4	138,2	4,3	154,4	4,3	164,0	59,3	56,7
зв'язок	2,5	68,9	2,7	83,0	2,6	89,9	2,8	100,6	2,8	106,8	37,9	55,1
відпочинок і культура	1,8	49,6	1,8	55,3	2	69,1	2	71,8	2,1	80,1	30,5	61,6
освіта	1,3	35,8	1,3	39,9	1,3	44,9	1,3	46,7	1,2	45,8	10,0	27,8
ресторани та готелі	2,5	68,9	2,4	73,7	2,5	86,4	2,5	89,8	2,5	95,4	26,5	38,5
різні товари і послуги	2,3	63,3	2,3	70,7	2,4	82,9	2,6	93,4	2,6	99,2	35,8	56,5
Неспоживчі сукупні витрати	12,2	336,0	10	307,3	9,8	338,7	9,1	326,9	9,7	370,0	34,0	10,1

**Джерело: складено на основі даних [6]*

Таблиця 3

Споживання основних продуктів харчування домогосподарствами в Україні (на одну особу за рік), 2009–2013 рр.

Найменування продуктів харчування	Фактично досягнутий рівень споживання, кг								Рекомендована раціональна норма*, кг
	2001 рік	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2013 рік порівняно із, +,–		
							2001	2009	
М'ясо та м'ясопродукти	33,6	57,6	54	61,2	61,2	61,2	27,6	3,6	83
Молоко та молокопродукти	207,6	237,6	229,2	226,8	235,2	242,4	34,8	4,8	380
Яйця, шт.	192	240	240	240	240	240	48	0	290
Риба та рибопродукти	16,8	21,6	21,6	20,4	20,4	21,6	4,8	0	20
Цукор	39,6	38,4	36,0	37,2	37,2	36,0	-3,6	-2,4	38
Олія та інші рослинні жири	24	22,8	21,6	21,6	21,6	20,4	-3,6	-2,4	13
Картопля	133,2	96,0	91,2	92,4	91,2	84	-49,2	-12	124
Овочі та баштанні	114	121,2	114	121,2	122,4	112,8	-1,2	-8,4	161
Плоди, ягоди та виноград	30	43,2	44,4	44,1	45,6	50,4	20,4	7,2	90
Хліб та хлібопродукти	128,4	111,6	111,6	110,4	109,4	120	-8,4	8,4	101

**Джерело: складено на основі [7; 8, с. 283; 9, с. 273; 10, с. 58; 11]*

Таблиця 4

Доходи та заощадження населення України, 2009–2013 рр.

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Доходи населення, млн. грн.	894286	1101015	1266753	1457864	1548733
Заощадження, млн. грн.	80377	161867	123123	147280	116266
Питома вага заощаджень у доходах населення, %	9	15	10	10	8

** Джерело: складено на основі даних [14]*

лено економією енергетичних ресурсів та зменшенням відсотків пільг та субсидій. В подальшому простежується тенденція до збільшення витрат – з 9,6% у 2011 р. до 9,9% у 2012 р., що виявилося наслідком підвищення цін на енергетичні ресурси в післякризовий період. У 2013 р. простежується зменшення витрат до 9,5% через зниження доходу домогосподарств. Загалом протягом аналізованого періоду спостерігається приріст витрат домогосподарств.

Темпи зростання сукупних витрат мали тенденцію до збільшення. Пришвидшене підвищення витрат відбувалося у роки економічної стабілізації (2009–2012 рр.), проте в 2013 р. зафіксовано незначне зниження витрат домогосподарств (свідчить про погіршення споживчої активності й звуження можливості подальшого розгортання роздрібної господарської діяльності).

В 2009–2013 рр. частка витрат на продукти харчування, алкогольні напої, непродовольчі товари зростають, що в цілому відображає зниження реальних доходів домогосподарств в результаті кризи та обумовлює зростання витрат за рахунок заощаджень.

Споживання продуктів харчування на душу населення в 2013 р. порівняно з попередніми роками змінювалось по різному (табл. 3).

Якщо зауважити, то, з одного боку, спостерігається зниження споживання населенням таких основних продуктів харчування, як олія, цукор, хліб, овочі, картопля. Проте відбулося збільшення споживання більш енергетично цінних продуктів харчування тваринного походження, риби та фруктів. Тобто за виключенням найбідніших верств населення існує тенденція руху до більш гармонічного, збалансованого харчування. Першочергово на динаміку споживання основних продуктів харчування населенням країни визначальний вплив спричинила еволюція української грошової одиниці [12, с. 139], що зазнала негативного впливу низки факторів, головним з яких є світова фінансова криза та її наслідки.

Що стосується співвідношення між фактичним споживанням продуктів харчування та його раціональними нормами, то споживання основних продуктів харчування населенням України у 2013 р. відповідає раціональним нормам лише по рибі, хлібу та хлібопродуктах, а по олії – навіть перевищує їх. Близькими до норми є споживання яєць, цукру та м'яса.

Проте ці дані не свідчать про відсутність необхідності роботи по їх здешевленню. Зниження цін на хлібопродукти та м'ясо масового вжитку автоматично підвищить реальне споживання молокопродуктів та овочів. Тому головним завданням держави є вжити заходи по забезпеченню мінімальних норм споживання по усіх основних продуктах харчування та поступово підвищувати споживання до раціональних норм. Для втілення в життя цих завдань необхідним є проведення цілеспрямованої роботи щодо підвищення доходів населення України, а також здешевлення продуктів харчування.

Дослідження доходів та заощаджень домогосподарств в Україні протягом 2009–2013 рр. (табл. 4) показало хвилеподібну динаміку. У 2010 р. частка заощаджень у доходах населення збільшилася порівняно з 2009 р. й становила 14,2%, у 2011 р. спостерігалося зменшення до 9,7%, в подальшому знову йшла тенденція до підвищення, а у 2013 р. питома вага заощаджень та доходів знизилася до 8,6%.

Враховуючи сучасну ситуацію в країні, зокрема коливання курсу гривні відносно долара та його невизначеність при прийнятті бюджету, тенденція до зменшення частки заощаджень домогосподарств не зміниться. Основними причинами низького рівня заощадження домогосподарств України є:

- відсутність доходів для заощаджень. Так, згідно з опитуванням домогосподарств, яке проводиться Держкомстатом України, лише 11,1% домогосподарств мали достатньо доходів і робили заощадження [13];
- високе податкове навантаження на домогосподарства;
- недовіра до фінансових інститутів та до держави як регулятора: вкладення грошей у інвестиційні інструменти є досить ризикованим, і дохідність від таких інвестицій не компенсує наявну міру ризику.

Проте рівень оплати праці в Україні залишається вкрай низьким порівняно зі стандартами розвинутих країн. Хоча темпи зростання реальної заробітної плати швидші за темпи зростання реального ВВП України, її частка у структурі ВВП становить близько 45%, тоді як в прогресивних країнах – 75% і вище. Через це заробітна плата не виступає інвестиційним ресурсом і мотиваційним засобом для розвитку економіки.

Добробут населення формується під впливом різних факторів, які іноді діють у різноманітних, навіть протилежних напрямах. Чим більше в домогосподарстві працездатних осіб, чим вищою є їх освіта, кваліфікація, тим краще вони працюють або займаються підприємницькою діяльністю, і, відповідно, більшим буде сукупний дохід сім'ї. І, навпаки, переважання непрацездатних осіб, утриманців, пенсіонерів з

малою пенсією зменшує сукупний і середньодушовий дохід. Як правило, додаткові джерела добробуту для домогосподарств України – малі пенсії, стипендії, допомоги різного призначення та субсидії – не є вирішальними.

Не сприяє зростанню добробуту і масова втрата роботи працездатними членами сім'ї, тобто безробіття, яке в Україні за останні роки безперервно збільшується. Знижується добробут українських сімей, зростають податки на доходи, нерухомість, а також збільшуються різні збори, платежі, особливо перманентне підвищення плати за комунально-побутові послуги.

Суттєвим фактором негативного впливу на добробут сімей залишається інфляція, яка без компенсаційних заходів з боку держави є хронічною для економіки країни. Отже, соціальна політика уряду має бути спрямованою на реальне втримання інфляції, стабілізацію курсу гривні, скорочення безробіття та своєчасний розрахунок з боргами по виплаті зарплати і пенсій, оптимізацію податків й інших платежів. Це, в свою чергу, сприятиме зростанню доходів домогосподарств та збільшенню споживчого попиту, пожвавленню економічної кон'юнктури, поступальному розвитку суспільства.

Висновки. В цивілізованому світі домогосподарства і держава мають органічні взаємозв'язки. З одного боку, вони об'єктивно заінтересовані в існуванні сильного державного апарату, який забезпечує охорону кордонів країни, підтримує правопорядок, створює і вдосконалює законодавство, регулює функціонування різних сфер і галузей економіки та керує адміністративно-територіальними утвореннями, забезпечує значною мірою безкоштовні освітні та медичні послуги тощо. Весь цей громіздкий державний апарат утримується за рахунок податків, зборів та інших платежів, в т. ч. і громадян (домогосподарств) – і це є об'єктивною умовою існування країни, її суспільства і кожного з нас.

З іншого боку, держава за рахунок реалізації фіскально-монетарної політики формує спеціальні фонди (пенсійний, соціальний, медичного страхування, сприяння зайнятості тощо) та сплачує пенсії непрацездатним особам, матеріально підтримує дітей-сиріт, інвалідів, безробітних, відшкодовує втрату заробітної плати через травми і хвороби. З державного бюджету уряд фінансує системи освіти, охорони здоров'я, утримує силові структури (армію, міліцію тощо).

Образно кажучи, економіка домогосподарства пов'язана з економікою держави за принципом сполучених судин. У періоди економічної активності зростає обсяг виробництва (національний дохід країни), і суспільство має можливість підвищувати добробут сімей шляхом збільшення як трудових доходів, так і пенсій, стипендій, інших соціальних виплат. І хоча можливості сім'ї щодо маневрування своїми ресурсами небезмежні навіть у періоди сприятливої економічної кон'юнктури, вона може більше витрачати коштів на поточні потреби, освіту, зміцнення здоров'я своїх членів та робити заощадження. У періоди погіршення загальної економічної кон'юнктури (кризи) в країні доходи сім'ї скорочуються, і вона мусить зменшувати свої видатки або шукати нові можливості поновлення доходів.

Таким чином, формування і використання доходів домогосподарств є важливим та активним важелем економічного стимулювання суспільного виробництва та стабільного соціального розвитку суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сизоненко В.О. Інституціональні аспекти фінансового регулювання підприємницької діяльності / В.О. Сизоненко // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 88–97.
2. Микитенко І. Формування сукупних доходів і витрат у домогосподарствах / І. Микитенко // Економіка АПК. – 2002. – № 6. – С. 107–111.
3. Болотіна Є.В. Домогосподарство в системі інститутів ринкової інфраструктури України / Є.В. Болотіна // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – 2010. – № 3. – С. 6–13.
4. Станкевич Ю.Ю. Домогосподарство в ринковій економічній системі та його відображення у світовій економічній думці XX ст.: автореф. дис. … канд. екон. наук. / Ю.Ю. Станкевич; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2010. – 19 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt_res2006_u.htm.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/strukt2006_u.htm.
7. За термінологією МОЗ України «Орієнтований набір продовольчої сировини і харчових продуктів для забезпечення у середньому на душу населення на 2005-2015 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000018/18936/programa-prod-bezpeki-2011---2015.pdf.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2013 р. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 380 с.
9. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2011 р. Статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2012. – 368 с.
10. Сенишин О. Пріоритетне значення продовольчої безпеки у процесі формування системи національної безпеки країни / О. Сенишин // Галицький економічний вісник. – Тернопіль: ТНТУ, 2014. – Т. 44. – № 1. – С. 54–62.
11. Споживання продуктів харчування в домогосподарствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdvdg_rik/dvdg_u/spojiv2006_u.htm.
12. Лисак М.А. Аналіз стану забезпечення продовольчої безпеки України / М.А. Лисак // Облік і фінанси. – 2013. – № 3 (61). – С. 136–142.
13. Доходи та витрати населення / Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65162&cat_id=3664.
14. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.717.061.1

Алексеєнко Л.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Партика П.М.
здобувач кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

КВАНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

QUANTIFICATION OF INVESTMENT RISKS AT BANK ESTABLISHMENTS

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто концептуальні засади дослідження квантифікації ризиків інвестиційної діяльності банківських установ в умовах фінансової невизначеності. Для підвищення конкурентоспроможності національного фінансового ринку запропоновано практичні напрями попередження ризиків при прийнятті як поточних, так і довгострокових рішень банками. Визначено, що державним регуляторам банківських установ варто перейти до більш практичної моделі інтегрованого нагляду, що враховує міжнародні стандарти нагляду, якісні дані й індикатори ризику.

Ключові слова: ризик, інвестиційна діяльність, банк, нагляд, фінансові технології, фінансова невизначеність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные основы исследования квантификации рисков инвестиционной деятельности банковских учреждений в условиях финансовой неопределенности. Для повышения конкурентоспособности национального финансового рынка предложены практические направления предупреждения рисков при принятии как текущих, так и долгосрочных решений банками. Определено, что государственным регуляторам банковских учреждений следует перейти к более практической модели интегрированного надзора, которая учитывает международные стандарты надзора, качественные данные и индикаторы риска.

Ключевые слова: риск, инвестиционная деятельность, банк, надзор, финансовая технология, финансовая неопределенность.

ANNOTATION

The conceptual essentials of quantification of investment risks at bank establishments were investigated under conditions of financial uncertainty. The author suggested the practical measures to avoid risks during both current and long-term decision making to improve the competitiveness of national financial market. The governmental regulators of bank establishments should accept more practical models of integrated survey that takes into consideration international standards of survey proved data and risk indicators.

Keywords: risk, investment activity, bank, survey, financial technologies, financial uncertainty.

Постановка проблеми. Геополітичні ризики стали більш значимими. В умовах посткризової взаємозалежної світової економіки особливої уваги заслуговує підтримка стійкого економічного розвитку та банківської системи. Стабілізація світової економіки супроводжується нестійким підйомом з більш повільним, ніж очікувалося, зростанням і можливим ризиком погіршення ситуації. В 11 з 21 банківських систем у країнах з ринком, що формується, більше половини портфелів банківських кредитів складається з позик компаній, що піддає банки під небезпеку, пов'язану зі слабким фінансовим станом підприємств, особливо в Нігерії, Перу, Туреччині й Україні [1].

Для країн з розвинутою економікою і для країн з ринком, що формується, основне завдання полягає в тому, щоб не лише дотримуватися, за висловом МВФ, «повторення загальної мантри «структурні реформи», а й визначити, які реформи є найбільш необхідними та політично досяжними. Країнам з ринком, що формується, варто здійснювати заходи для пом'якшення несприятливих глобальних впливів та захисту стабільності своїх фінансових систем за рахунок посиленого нагляду за уразливими секторами та управління ризиками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі ризикам приділяється особлива увага. Це зумовлено тим, що в банківській діяльності ризикам приділяється провідна роль при формуванні портфеля активів. Теоретико-методичне обґрунтування сутності і особливостей ризиків інвестиційної діяльності банків здійснили такі відомі вітчизняні і зарубіжні вчені-економісти, як: А. Єпіфанов, Т. Васильєва (теоретико-методологічна концептуалізація управління ризиками банків) [2, с. 31]; О. Крихкий, М. Ул'янова (визначення багатомірного фінансового ризику портфеля акцій) [3, с. 13–15]; О. Ляхова, Т. Шокало (формування інвестиційного портфеля банків) [4, с. 59–60]; Л. Манчіні, Ф. Трояні (прогнозування ризиків)

[5, с. 283–288]; Ю. Негомедзянов, Г. Негомедзянов (оцінка ризиків по реальній волатильності) [6, с. 23–24]; А. Травкін (конструкції з парних копул при формуванні портфеля акцій) [7, с. 115–118].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим доробкам зазначених учених, слід сформулювати теоретико-методологічні засади дослідження ризиків в умовах незбалансованості стратегічних орієнтирів банків. Традиційно ризик інвестиційної діяльності розглядається як один з основних банківських ризиків, або як важливий ризик при формуванні банківського портфеля.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних і організаційно-прикладних підходів до управління ризиками інвестиційної діяльності банків в умовах фінансової нестабільності і невизначеності фінансових операціях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик характеризує ситуації, коли настання деяких подій є досить ймовірним та може бути оцінено кількісно, проте невизначеність ситуацій припускає неможливість здійснення оцінки ймовірності настання таких подій. Геополітичний ризик – це ймовірність змін поточних або майбутніх політичних, економічних, соціальних, демографічних та інших умов у різних країнах, що впливають на спроможність держави і приватних позичальників відповідати за своїми зобов'язаннями. Геополітичні ризики також впливають на фінансову стійкість банківських установ та їх спроможність здійснювати банківську діяльність. Ризик (з точки зору банку) – це потенційна можливість недоотримання доходів або зменшення ринкової вартості капіталу банку внаслідок несприятливого впливу зовнішніх або внутрішніх факторів.

У ринковій економіці процес відтворення національного продукту має особливість: через певні проміжки часу його нормальний хід переривається кризою (від грец. *krisis* – поворотний пункт, результат), що означає важкий перехідний період. Періодичні кризи повторюються регулярно через певні проміжки часу. В XI ст. і в першій половині XX ст. кризи періодично повторювалися приблизно через 10–12 років. Проте ці кризи не дають початку повного ділового циклу та перериваються на якомусь етапі і є менш глибокими. Водночас нерегулярні кризи мають особливі причини виникнення.

При фінансовій кризі в суспільстві порушуються кредитні зв'язки, спостерігається волантильність на ринку цінних паперів, падають курси акцій. Більшість підприємців потребує грошових коштів, зростають борги, і тому норма банківського процента суттєво зростає.

В умовах кризи спостерігається масовий відтік фінансових ресурсів та проблеми ліквідності банків. Водночас відсутність кредитування реального сектора економіки та збільшення обсягів і частки проблемних активів негативно впливає на стабільність банківської системи. Відповідно, здійснюються такі заходи: введення тимчасових адміністрацій, рефінансування і рекапіталізація банків.

Економічна сутність ринкової системи породжує негативні явища й процеси, проте негативними вони є з позицій суспільства, яке прагне регулювати і розвивати економічну систему відповідно до своїх економічних інтересів. У квітневому випуску «Перспективи розвитку світової економіки» (2015 р.) зазначено, що події, які розвиваються в Російській Федерації та Україні, на Близькому Сході й у деяких країнах Африки, можуть призвести до більшої напруженості й порушенням у світовій торгівлі й фінансових операціях.

В умовах перманентної фінансової невизначеності Міжнародний валютний фонд здійснює важливі заходи щодо відновлення власної системи нагляду. З 2012 р. МВФ здійснює інтегрований нагляд з метою модернізації правових засад для здійснення наглядової діяльності на двосторонній та багатосторонній основі у контексті розвитку світової економіки. Особлива увага приділяється ризикам та вторинним ефектам для досягнення фінансової і зовнішньоекономічної стабільності. Фонд реалізує Стратегію фінансового нагляду й макропруденційної політики щодо лібералізації потоків капіталу й управління ними, а також включення матриці оцінки ризиків [8].

У 2014 р. Консультативний комітет з управління ризиками продовжував підтримувати впровадження системи управління ризиком МВФ. Комітет щорічно підготовлює доповідь про основні стратегічні й операційні ризики для МВФ. Деякі виконавчі директори відзначили, що в майбутніх доповідях доцільно розширити аналіз стратегій щодо зменшення ризиків [9, с. 74].

До основних функцій держави відносять регулювання валютно-фінансової сфери національного господарства, недопущення інфляції як основної протидії стабільному економічному розвитку та здійснення заходів щодо попередження ризиків. Стабільність макроекономічної системи потребує узгодження процесів відтворення національного продукту, зайнятості працівників і грошового обігу. Основні внутрішні чинники інфляції: бюджетний дефіцит (перевищення витрат над доходами); центральний банк здійснює надмірну емісію грошей (для покриття зростаючих потреб держави); банки здійснюють кредитну експансію (надають кредити, визнаючи, що не всі боржники зможуть повернути борги).

В світовій практиці структурні реформи сприяють зміцненню впевненості щодо гарантування потенційного зростання та створенню робочих місць. М'яка грошово-кредитна політика має підтримувати попит і давати можливість проведення критично важливих для макроекономічного розвитку реформ, які сприятимуть розвитку ринків праці й товарів; залученню кредитів у реальний сектор; реалізації

податково-бюджетної політики та ліквідації недоліків в фінансовій інфраструктурі. Стійкість банківських установ визначається зовнішніми й внутрішніми факторами. Вважаємо, що зовнішні фактори доцільно підрозділити на такі самостійні групи: загальноекономічні; політичні; фінансові; правові; соціально-психологічні; форс-мажорні.

Фахівці МВФ визнають, що епізоди неліквідності створюють вторинні ефекти для інших класів активів і країн з ринком, що формується, як відзначалося, на ринку казначейських паперів США та у випадках, викликаних заходами політики нестабільності на валютних ринках, зокрема після скасування нижньої границі коливань курсу швейцарського франка [1]. Ці події свідчать про важливість врахування чинників уразливості на ринках капіталу та в тіньовій банківській системі.

На практиці варто враховувати: по-перше, підвищення стійкості банків. Оскільки ліберальні грошово-кредитні умови приводять до збільшення ринкових як ризиків, так ризиків ліквідності, особливо в тіньовому банківському секторі, то це може поставити під загрозу фінансову стабільність. Дієве регулювання й нагляд за фінансовим сектором, у тому числі розробка й застосування макропруденційних інструментів, може хеджувати надмірні фінансові ризики. Доцільно здійснювати підготовку заходів для попередження менш сприятливих грошово-кредитних умов. Активна грошово-кредитна політика в деяких розвинених країнах, стабільність економічної політики та інститутів зменшує потенційно негативні вторинні ефекти.

По-друге, досягнення узгодженості. Поглиблення міжнародного співробітництва необхідне для здійснення рішучих заходів для підвищення фінансової стабільності й узгодження глобальних дисбалансів. Дієвість діалогу і співробітництва в сфері економічної політики можуть сприяти збалансуванню світового попиту; мінімізація негативних вторинних і поворотних ефектів від асинхронного згортання ліберальної грошово-кредитної політики сприятиме забезпеченню послідовності фінансового регулювання.

Наявність у країнах з ринком, що формується, значних боргів в іноземних валютах означає, що для хеджування ризиків, пов'язаних з фінансовими потрясіннями, важливу роль відіграють попереджувальні мікро- і макропруденційні заходи. Фінансові регулятори мають проводити стрес-тести для ризиків, пов'язаних з курсами іноземних валют і цінами на біржові товари, системно відстежувати рівень левериджу підприємств і їх відкриті валютні позиції, зокрема по похідних інструментах.

Традиційні фінансові продукти можуть створювати ризики для фінансової стабільності по двох каналах: при розбіжності стимулів між кінцевими інвесторами й керуючими портфелів; ризик масових вилучень ресурсів, пов'язаний з наявністю невідповідностей між ліквідністю активів і зобов'язань. Фінансовий ризик характеризується тим, чим більше позикових коштів залучають банки, тим вищий ризик для їхніх акціонерів чи засновників.

Проблематика пошуку адекватного визначення сутності ризику інвестиційної діяльності безпосередньо пов'язана з проблемами класифікації банківських ризиків. Під класифікацією ризику розуміють розподіл ризику на відповідні групи за певними ознаками для досягнення поставлених цілей. Необхідність квантифікації і систематизації ризиків інвестиційної діяльності викликана теоретичними та практичними потребами. Квантифікація повинна бути не лише змістовною, але й практичною. Вона є ефективною при розробці методів якісної та кількісної оцінки ступеня ризику, раціональної системи методів й інструментарію управління ним.

Квантифікація ризиків інвестиційної діяльності має узгоджуватися з наявністю великої кількості ризиків, з якими банк постійно стикається при прийнятті поточних і довгострокових рішень; неможливістю проведення межі між ризиками, оскільки вони тісно взаємопов'язані; відмінністю у динамічності та інтенсивності дії ризиків. Ризики інвестиційної діяльності формалізують процес вимірювання та розрахунків за такими компонентами: рівень ризику (обсяг можливих втрат); ймовірність настання негативної події; тривалість періоду впливу ризику.

Банки є одними з основних учасників інвестиційного процесу, забезпечуючи не тільки його інвестування, а й зв'язок між його учасниками: державою, інвестиційними інститутами та споживачами. Для підвищення ефективності інвестиційної діяльності банкам необхідно створювати та розвивати системи управління ризиками, що сприятиме виявленню, оцінці, локалізації та моніторингу ризиків.

До чинників, що підвищують ризик інвестиційної діяльності, можна віднести такі: нестабільність економічної та політичної ситуації в країні; значний розмір сум, виданих вузькому колу позичальників; велика питома вага кредитів, виданих клієнтам, що мають фінансові труднощі; постійне внесення змін у політику банку по наданню кредитів та формуванню портфеля цінних паперів; ліберальна кредитна політика, тобто надання кредитів без врахування фінансового стану клієнтів і інформації про них. Зовнішні ризики на мікрорівні не залежать від діяльності конкретного банку, проте впливають на формування внутрішніх ризиків.

Розвитку методик оцінки ризиків інвестиційної діяльності сприятиме дерегулювання банківського сектору для успішного просування банків на міжнародні фінансові ринки; розширення обсягів банківського кредитування та зростання кількості позичальників; розширення спектру операцій, пов'язаних із сек'юритизацією активів. Поява нових складних моделей оцінки ризиків дозволяє моделювати вплив численних факторів на позичаль-

ників, а також визначати кореляційні зв'язки між ними [10, с. 593–606; 11; 12, с. 493–514; 13, с. 2222–2235].

Для підвищення конкурентоспроможності національного фінансового ринку варто реалізувати пріоритетні заходи для забезпечення інвестиційної діяльності банків: консолідацію і підвищення капіталізації інфраструктури фондового ринку; формування сприятливого податкового клімату для учасників ринку цінних паперів; зниження адміністративних бар'єрів і спрощення процедур державної реєстрації випусків цінних паперів; створення широких можливостей для сек'юритизації активів і емісії нових фінансових інструментів; розширення спектру похідних фінансових інструментів і розвиток термінового ринку; впровадження механізмів, що забезпечують широку участь роздрібних інвесторів на фінансовому ринку, і захист їх інвестицій; вдосконалення регулювання на фінансовому ринку.

Висновки. Важливо досягнути рівноваги основних пропорцій макроекономіки, які забезпечують стійкість розвитку всієї економічної системи. При нормалізації розвитку товарного виробництва і ринку держава досягає позитивного економічного й соціального ефектів. На практиці основна увага приділялася загальнометодологічним проблемам ризиків та прикладним рішенням, пов'язаним з врахуванням ризиків при укладанні кредитних та інвестиційних угод, а також при впровадженні новітніх фінансових технологій.

Тривалий період низьких процентних ставок стимулює пошук деякими інвесторами дохідних вкладень на фінансових ринках. Емпіричні дослідження свідчать про існування багатьох механізмів, що створюють ризики на різних ринках активів. Формування системного ризику більше залежить від спрямованості інвестиційної діяльності банку.

Державним регуляторам банківських установ варто перейти до більш практичної моделі нагляду, що враховує міжнародні стандарти нагляду, більш якісні дані й індикатори ризику. Варто оцінити функції й достатність інструментів управління ризиками.

Система оптимізації банківських ризиків потребує визначення класифікації банківських ризиків, що відповідає особливостям виконуваних банком операцій та надання послуг; дослідження показників, що характеризують окремі види банківських ризиків; розрахунок загального рівня ризику, що відбиває максимально можливий ступінь ризику для банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.imf.org/external/ns/loe/cs.aspx?id=69.
2. Управління ризиками банків: [монографія]: у 2-х т. Т. 1. Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.]; за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 283 с.
3. Крихкий О.Л. Определение многомерного финансового риска портфеля акций / О.Л. Крихкий, М. К. Ульянова // Прикладная эконометрика. – 2007. – № 4 (8). – С. 3–17.
4. Ляхова О.О. Кредитно-інвестиційний портфель банків та його вплив на фінансування інвестиційних проектів в Україні / О.О. Ляхова, Т.П. Шокало // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 5–6. – С. 58–61.
5. Mancini L., Trojani F. Robust Value-at-Risk prediction // Journal of Financial Econometrics. – 2011. – № 9. – P. 281–313.
6. Негомедзянов Ю.А. Оценка риска по реальной волатильности / Ю.А. Негомедзянов, Г.Ю. Негомедзянов // Финансы и кредит. – 2015. – № 24 (647). – С. 22–26.
7. Травкин А.И. Конструкции из парных копул в задаче формирования портфеля акций / А.И. Травкин // Прикладная эконометрика. – 2013. – № 32 (4). – С. 110–133.
8. Исполнительный совет МВФ провел анализ надзорной деятельности: поддержка устойчивого экономического роста в условиях посткризисного взаимосвязанного мира // Международный валютный фонд. – 2014. – 6 октября. – Пресс-релиз № 14/454.
9. Международный валютный фонд. Годовой отчет 2014. От стабилизации к устойчивому росту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/ar/2014/pdf/ar14_rus.pdf.
10. Cont R., Deguest R. Scandolo G. Robustness and sensitivity analysis of risk measurement procedures // Quantitative Finance, № 10 (6), p. 593–606, 2010.
11. Duffie D. Innovations in Credit Risk Transfer: Implications for Financial Stability. Stanford Graduate School of Business, Working Paper, 2007.
12. Embrechts P., Hofert M. Statistics and Quantitative Risk Management for Banking and Insurance // Annual Review of Statistics and its Applications, № 1, 493–514, 2014.
13. Ericsson J., Renault O. Liquidity and Credit Risk // The Journal of Finance, vol. 61, № 5, p. 2219–2250, 2006.

УДК 336.1

Андріюк М.В.
аспірант кафедри фінансів
Луцького національного технічного університету

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

FINANCIAL SUPPORT FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION CHALLENGES

АНОТАЦІЯ
В статті розглянуто особливості фінансування та розвитку сільських територій. Досліджено характерні тенденції. Запропоновано варіанти стимулювання розвитку сільської місцевості України і підвищення рівня життя населення сільських територій завдяки використанню європейського досвіду та практики.
Ключові слова: фінансове забезпечення, сільські території, фінансування, місцеві бюджети, домогосподарства.

АННОТАЦИЯ
В статье рассмотрены особенности развития сельских территорий и их финансового обеспечения, определены характерные тенденции. Предложены возможности стимулирования развития сельских территорий в Украине и повышения уровня жизни сельского населения благодаря использованию европейской практики.
Ключевые слова: финансовое обеспечение, сельские территории, финансирование, местные бюджеты, домохозяйства.

ANNOTATION
The features of development of rural areas and their financial security determined characteristic trends. It offers the possibility to stimulate the development of rural areas in Ukraine and improving the living standards of the rural population through the use of nude European practice.
Keywords: financial security, rural areas, funding, local governments, households.

Постановка проблеми. Обов'язковою складовою державної регіональної політики є забезпечення розвитку сільських територій, спрямоване на гарантоване підвищення рівня та покращення умов життя сільського населення шляхом вирішення проблем економічного та фінансового характеру. Не дивлячись на значну кількість досліджень, досі не розроблені теоретичні позиції для впровадження соціально-економічного підходу до окремих сільських територій і регіонів в цілому. З обранням курсу на євроінтеграцію, постало гостре питання у поєднанні наукових досліджень в єдину систему та узагальненні підходів для вироблення дієвого механізму фінансового забезпечення сталого розвитку сільських територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми місцевих фінансів та сталого розвитку сільських територій нерідко досліджуються у працях українських вчених: Василик О.Д., Кириленко О.П., Мамонова В.В., Опаріна В.М., Павлюк К.В., Федосова В.М., Бородіної О.М., Маліка М.Й., Дем'яненка М.Я., Саблука П.Т., Лупенка Ю.О., Месель-Веселяка В.Я., Гудзь О.Є., Ігнатенка М.М., Гоголь Т.В., Кириченко А.В., Левченка Н.М., Кобути І.В., Павлова О.І., Прокопи І.В., Юрчишина В.В., Уркевич В.Ю., Якуби К.І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз висвітлених досліджень показує доцільність їх продовження, оскільки більшість з них присвячена пошуку шляхів удосконалення процесів формування та виконання місцевих бюджетів, у той же час проблема несформованості основ фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування залишається невирішеною.

Мета статті полягає в обґрунтуванні шляхів фінансового забезпечення розвитку сільських територій в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансове забезпечення є складовою системи формування і реалізації головної стратегії діяльності суб'єктів фінансових відносин. Форми та обсяги фінансового забезпечення, співвідношення та пріоритетність між ними, по-своєму впливають на механізм прийняття управлінських рішень та їх реалізацію у майбутньому в процесі функціонування суб'єктів.

Так, дослідженню поняття фінансового забезпечення присвячено багато наукових праць. Проте в економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення цього поняття. Думки науковців відрізняються при визначенні форм і елементів фінансового забезпечення. Питання фінансового забезпечення розвитку сільської території містить в собі перш за все характеристику наявності відповідних фінансових ресурсів для його забезпечення, а також визначення спроможності місцевих органів влади виконувати покладені на них обов'язки.

Розглянемо деякі авторські підходи щодо визначення сутності фінансового забезпечення як складової частини фінансового механізму.

На думку Міщук О.В., фінансове забезпечення означає комплекс заходів по забезпеченню економічного зростання фінансовими ресурсами через методи та форми, способи фінансування. Головним завданням системи фінансового забезпечення буде фінансування інвестиційних та інноваційних процесів з метою формування та реалізації нової моделі економічного зростання [9, с. 9].

Опарін В.М. визначає фінансове забезпечення як систему джерел і форм фінансування роз-

витку економічної і соціальної сфер суспільства [10, с. 56].

На думку Козій І.С., фінансове забезпечення передбачає формування та використання фінансових ресурсів підприємств за допомогою оптимізації співвідношення всіх його форм і дає змогу створити такі обсяги фінансових ресурсів господарської діяльності, від яких підприємство мало б змогу функціонувати не тільки беззбитково, але й підвищувати ефективність діяльності та зміцнювати економіку країни загалом [7].

За словами Карпінського Б.А., форми та методи фінансового забезпечення економічного зростання – це конкретні способи дій, спрямовані на практичне досягнення поставлених завдань економічної політики. Це дії, пов'язані з фінансуванням тих чи інших інноваційних проектів для забезпечення модернізації суб'єктів господарювання та підвищення темпів економічного зростання, забезпечення ефективної соціальної складової [6, с. 147].

Романенко О.Р. під фінансовим забезпеченням відтворювального процесу розуміє покриття затрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання і державою [13, с. 18]. Аналогічне визначення дають Стеців Л.П і Копилюк О.І. [14, с. 48].

Буздуган Я.М. наводить таке визначення: «Фінансове забезпечення – це метод фінансового механізму, за допомогою якого формують та використовують фонди грошових коштів і який характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти суспільних правовідносин» [1].

Галабурда М. визначає фінансове забезпечення державної (економічної) політики як «економічні відносини між державою і суб'єктами господарювання стосовно мобілізації фінансових ресурсів домогосподарств, фірм, держави та зовнішніх запозичень у процесі реалізації соціальних і економічних цілей розвитку суспільства» [2, с. 74].

Юрій С.І. та Федосов В.М. фінансове забезпечення трактують як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання [15, с. 94].

Гришова І.Ю та Галицький О.М. вказують, що в умовах гострого фінансового дефіциту наріжним каменем підтримки й розвитку АПК важливим аспектом виступають не лише обсяги, а й механізми формування фінансових потоків. Стимулювання розвитку АПК передбачає створення чіткої системи фінансування, яка передбачає ефективне формування й використання фінансових потоків. Система фінансування – це сукупність економічних відносин, які виникають у зв'язку з пошуком, залученням і ефективним використанням фінансових ресурсів, а також організаційно-управлінських принципів, методів і форм їхнього впливу на життєдіяльність суб'єктів господарювання [3, с. 141–143].

Кравченко С.О. та Марковський С.С. фінансове забезпечення представляють як системну діяльність, що включає дві складові:

– основна діяльність, що реалізує його призначення і полягає у мобілізації, накопиченні, перетворенні та розподілі фінансових ресурсів на шляху до кінцевого їх споживача з метою досягнення цілей певної організаційної системи (функціональна підсистема);

– управлінська діяльність, що покликана гарантувати належну ефективність та результативність фінансового забезпечення (управлінська підсистема). Фінансове забезпечення – це структурована системна діяльність з приводу мобілізації, накопичення, перетворення та розподілу фінансових ресурсів на шляху до кінцевого їх споживача з метою реалізації її цілей [8].

Поняття фінансового забезпечення сільських територій та їх громад має вагомі особливості, які визначаються відповідними цілями розвитку, специфічністю територіального розташування, на якому проводиться певна фінансова політика. Також воно потребує врахування особливостей розвитку цього соціально-просторового утворення – звичаїв, традицій, тобто так званих соціально-психологічних умов проживання сільської громади.

За часів Радянського Союзу забезпечення зайнятості сільського населення та надання йому суспільних послуг здійснювалося сільськогосподарськими підприємствами. На першому етапі аграрних трансформацій соціальна діяльність сільськогосподарських підприємств згорталася, що негативно позначилося як на рівні життя населення так і на рівні розвитку територій.

Найгіршим соціальним наслідком такого реформування стало безробіття сільського населення, яке спричинило хвилю трудової міграції, погіршило демографічну ситуацію, моральний та психологічний стан у сільській місцевості. Зменшилася кількість споживачів суспільних послуг і знизився попит на платні послуги, що стало однією з причин скорочення мережі підприємств і закладів, що надають ці послуги. Також деякі об'єкти були приватизовані. Проте органи місцевого самоврядування через фінансові проблеми не могли забезпечити належне функціонування переданих їм установ, і частина з них закрилася, а приватизовані об'єкти було перепрофільовано, або у них було підвищено ціни на послуги, що зробило їх малодоступними.

Так в Україні було здійснено декілька спроб поліпшення фінансового забезпечення сільських територій шляхом впровадження загальнодержавних програм. Указами Президента України було ухвалено «Основні засади соціальної сфери села» (2000 р.) та затверджено короткострокову Державну програму розвитку соціальної сфери села на період до 2005 р. Проте всі вони залишилися без необхідних механізмів реалізації і фінансового забезпечення. У 2007 р. було затверджено Державну цільову програму розвитку українського села на період до 2015 р. [11]. Але основний її зміст стосується нарощування аграрного виробництва і лише частково – під-

вищення рівня доступу сільського населення до соціальних благ. Але фінансування проектів сільського розвитку, які передбачені програмою, у зв'язку з фінансовою кризою 2008 р. було призупинено.

Наслідки аграрних перетворень є доволі відчутними. Перш за все зміни позначилися на зменшенні чисельності сільського населення. Протягом 1991–2013 рр. сільське населення зменшилось на 2,8 млн. осіб (15,2%) і на початок 2013 р. складало 14 млн. осіб (30,3% від загальної кількості). Рівень народжуваності сільського населення в розрахунку на 1000 осіб знизився з 12,7 у 1990 р. до 11,8 осіб у 2013 р., також підвищився рівень смертності з 16,1 до 18,9. Природний приріст є від'ємним – 6,9 осіб на 1000. Як наслідок, села прискорено «вимирають». В Україні вже налічується майже 9 тис. сіл, що втратили можливість самовідтворення. Через значне звуження сфери працевлаштування на селі основним її джерелом залишається сільське господарство. Проте збільшення в корпоративному секторі концентрації земельних ресурсів та зростання розмірів господарюючих суб'єктів не супроводжується підвищенням рівня зайнятості (рис. 1).

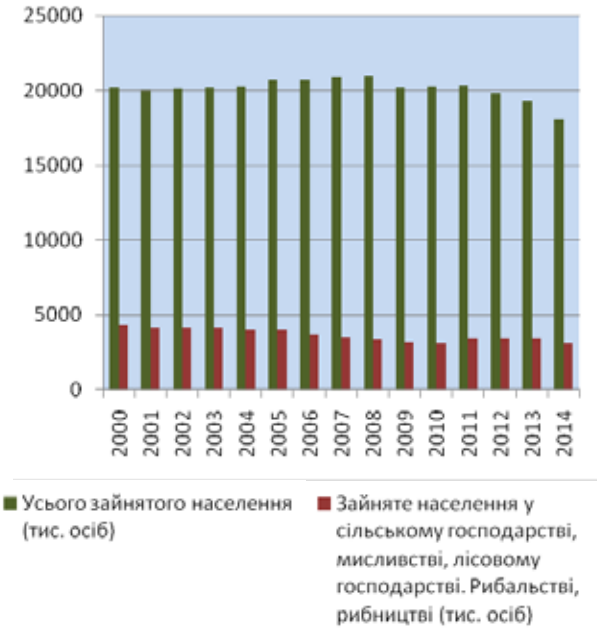


Рис. 1. Рівень зайнятості населення у 2000–2014 рр.

Зменшення доходів сільського населення в порівнянні з доходами міських жителів є також важливою причиною зростання трудової міграції. Хоча спостерігається поступове зростання середньомісячної заробітної плати у сільському господарстві, її рівень нижчий від заробітної плати в середньому по країні (2 954 та 3 944 грн. відповідно за 2014 р.). Також важливим моментом є те, що сільське населення надає перевагу працевлаштуванню в інших галузях економіки. Так, в середньому 60% сільського населення, зайнятого на підприємствах і в установах різних галузей економіки, працює за місцем проживання.

Зменшення числа працюючого сільського населення у корпоративному секторі компенсується його зайнятістю в індивідуальному. У домогосподарствах сільської місцевості спостерігається велике розшарування за рівнем надходжень від виробництва сільськогосподарської продукції. У таблиці 1 проаналізовано сукупні доходи домогосподарств на період 2000 р., 2010 та 2013 рр. Наведені дані повністю підтверджують вищесказане, а саме те, що доходи домогосподарств сільської місцевості значно знизились в порівнянні з домогосподарствами міського. В таблиці наведено загальні дані домогосподарств країни, але можна прослідкувати чітку тенденцію у зменшенні доходів домогосподарств від продажу сільськогосподарської продукції та збільшенні доходів від оплати праці. Тобто на теперішній час населення сільських територій дійсно віддає перевагу у працевлаштуванні в інших галузях економіки, а не сільському господарстві.

Таблиця 1

Характеристика сукупних доходів домогосподарств України за період 2000 р., 2010 та 2013 рр.

Показник	Рік		
	2000	2010	2013
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	422,9	3481,0	4470,5
Структура сукупних ресурсів домогосподарств	Відсотків		
Грошові доходи	68,1	89,1	90,8
оплата праці	37,1	47,6	50,6
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	2,4	6,1	4,1
доходи від продажу сільськогосподарської продукції	5,3	3,4	2,8
пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	15,9	25,8	27,1
грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	7,4	6,2	6,2
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	17,1	5,0	3,9
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	2,9	0,6	0,4
Пільги безготівкові на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,9	0,5	0,5
Інші надходження	11,0	4,8	4,4

Джерело: складено на основі [4]

Невідповідність умов праці, а також досить високий рівень безробіття на селі є причинами зниження професійного рівня сільського населення та деградації людського капіталу в селах. За останні роки спостерігається тенденція, коли за відсутності відповідних робочих місць більша частина сільського населення змушена реалізовуватись у найпростіших професіях.

Наслідком даної ситуації стало погіршення рівня життя в сільській місцевості та можливостей формування фінансових ресурсів територіальних громад.

Найважливіше значення для забезпечення фінансової і матеріальної основи розвитку сільських територій мають доходи місцевих бюджетів. Протягом останніх років в Україні спостерігається негативна тенденція до зменшення частки власних доходів у структурі доходів місцевих бюджетів і, як наслідок, збільшення залежності від трансфертів.

Фінансові можливості місцевого самоврядування обмежуються, що, у свою чергу, спричиняє гальмування соціального та економічного розвитку сільських територій і демократичних перетворень. Тому, в контексті євроінтеграційних змін, важливе місце відводиться розширенню повноважень, якими наділені органи місцевого самоврядування. Актуальності набувають питання вдосконалення процесу формування доходів місцевих бюджетів і пошук резервів їх збільшення.

Щодо Європи, то європейська практика розвитку сільських територій вже давно дістала своє інституційне оформлення. З 1988 р. в Європі діє Європейська робоча група з питань розвитку сільських територій та відновлення села (ARGE). Також для фінансування програм розвитку сільських територій створено Європейський фонд регіонального розвитку (ERDF), Європейський соціальний фонд (ESF), Європейський сільськогосподарський фонд орієнтації та гарантій (EAGGF), Фонд фінансових інструментів підтримки рибальства (FIFG) [12].

Оскільки законодавчого визначення поняття сільських територій не існує, бюджетом передбачено видатки перш за все на такі складові сільських територій, як соціальна сфера та сільське господарство. Так, для забезпечення розвитку сільських територій Європейським Союзом розроблено програму «Лідер», яка може бути реалізована для українського села.

Головним документом програми є Регламент ЄС про розвиток сільської місцевості, що встановлює умови використання коштів, виділених з EAFRD на фінансування заходів програми. Участь у програмі – це можливість об'єднати лідерів сільських громад, представників влади, бізнесу, громадських організацій та простих громадян. Створюючи разом єдиний орган місцевої групи, вони відповідають за створення стратегії, розробку та застосування проектів, забезпечують ефективність роботи всієї групи, здійснюють контроль використання коштів ЄС та коштів, виділених для впровадження того чи іншого проекту національним урядом.

Висновки. Ефективне функціонування сільських територій та їх розвиток залежать від системи основоположних чинників: економічних, соціальних, інституційних та екологічних. На сьогодні в Україні формується державна політика в напрямку європейської інтеграції для забезпечення розвитку сільських територій, які мають багаті природні ресурси, економічний і культурний потенціал, що, в свою чергу, забезпечить повну зайнятість, високий рівень якості життя наших громадян. Стратегічна мета фінансового забезпечення розвитку сільських територій – це формування економічної ефективності, екологічної безпеки та соціальної справедливості на селі. Однак сформована соціально-економічна ситуація на селі дає змогу стверджувати, що сільські території переживають системну кризу, основними проявами якої є низький рівень доходів сільського населення, високий знос основних виробничих засобів, слабкість розвитку виробничої інфраструктури, низький рівень розвитку малого та середнього бізнесу, зниження якості сільського життєвого середовища і загострення проблеми бідності населення. Створення необхідних умов переходу сільських громад на режим стійкого і комплексного соціально-економічного розвитку передбачає розробку їх довгострокової стратегії розвитку із урахуванням можливостей, що надаються європейськими інституціями.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буздуган Я. Поняття, принципи, форми фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні / Я. Буздуган [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:www.viche.info/jornal/960/.
2. Галабурда М.К. Фінансове забезпечення економічної політики в Україні: дис. к. е. н.: спец. 08.01.01 / М.К. Галабурда. – К., 2003. – 278 с.
3. Гришова І.Ю. Удосконалення механізму формування фінансових потоків АПК / І.Ю. Гришова, О.М. Галицький // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 3. – С. 139–143.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/.
5. Єрмоленко В.М. Особливості формування категорії «сталий розвиток сільських територій» / В.М. Єрмоленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=201.
6. Карпінський Б.А. Фінансове забезпечення підвищення конкурентоспроможності національної продукції – важливий чинник поглиблення зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС / Б.А. Карпінський, В.Я. Дубик // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – Вип. 20 (11). – С. 146–153.
7. Козій І.С. Місце і значення фінансового забезпечення в структурі фінансового механізму / І.С. Козій // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 223–229.
8. Кравченко С.О. Сутність фінансового забезпечення державної регіональної політики / С.О. Кравченко, С.С. Марковський [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.

9. Міщук О.В. Фінансове забезпечення економічного зростання: теоретичний аспект / О.В. Міщук // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 9–12.
10. Опарін В.М. Фінанси (заг. теорія): [навч. посіб.] / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005. – 240 с.
11. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-п.
12. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України: [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
13. Романенко О.Р. Фінанси: [підручник] / О.Р. Романенко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.
14. Стеців Л.П. Фінанси: [навч. посіб.] / Л.П. Стеців, О.І. Копилюк. – К.: Знання, 2007. – 235 с.
15. Юрій С.І. Фінанси: [підручник] / С.І. Юрій, В.М. Федосов. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

УДК 351.83.332.025.12

Бродовська О.Г.
аспірант
Класичного приватного університету

ВІДМІННОСТІ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАМОВЛЕННЯ ВІД ЗВИЧАЙНОГО ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ НА ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

THE DIFFERENCES OF GOVERNMENT SOCIAL ORDER FROM ORDINARY GOVERNMENT ORDER ON SUPPLYING WITH COMMODITIES, WORKS AND SERVICES IN SOCIAL SPHERE

АНОТАЦІЯ

Основна проблема фінансування державних закупівель – раціональне використання виділених бюджетних коштів. Державне соціальне замовлення має стати частиною бюджетних асигнувань на соціальне забезпечення населення. Основною передумовою до переходу на бюджетування, орієнтоване на результат, являється значне розширення прибуткової частини бюджетів усіх рівнів.

Ключові слова: державне соціальне замовлення бюджетування орієнтоване на результат, бюджетне планування, планування бюджетних видатків, бюджетна система, система державної закупівельної діяльності.

АННОТАЦИЯ

Основная проблема финансирования государственных закупок - рациональное использование выделенных бюджетных средств. Государственный социальный заказ должен стать частью бюджетных ассигнований на социальное обеспечение населения. Основной предпосылкой к переходу на бюджетирование, ориентированное на результат, является значительное расширение доходной части бюджетов всех уровней.

Ключевые слова: государственный социальный заказ бюджетирования ориентированное на результат, бюджетное планирование, планирование бюджетных расходов, бюджетная система, система государственной закупочной деятельности.

ANNOTATION

A government social order serves as the real alternative to the estimate method of financing except the regularatory financing of the commodities, works, services public purchasing in budgetary facilities. It is distinguished from the regularatory financing foremost by the contractual, competitive order of placing of state order. The government social order means the agreements that consist on competitive basis, between a state customer and supplier, on the terms of that the state is obligated to pay educational, medical, social and cultural services that get a supplier to the population on free of charge or partly paid by the consumers of these services to basis. It is suggested within the framework of research to distinguish the government social order that must become a part of budgetary assignations on public welfare of population. The agreements within the framework of government social order have the specific unlike spot contracts on government businesses on commodities, works and services. Budgeting oriented to the result provides the higher measure of transparency of budgetary charges. Budgeting oriented to the result evidently shows existent objective connection between scales, social meaningfulness and quality of financing from budgetary resources. The main managers of budgetary facilities get not only large independence in an order by money funds but also large responsibility for their expense and achievement of results. Realization of method of budgeting oriented to the result assumes the application of stage-by-stage estimation method of having a special purpose character of charges. There is considerable expansion of profitable part of budgets of all levels by basic pre-condition to passing to budgeting oriented to the result. It assisted the increase of index of budgetary material well-being of implementation of the functions fixed on the state, including government purchase activity.

Keywords: state social order result oriented budgeting, budget planning, spending planning, budget system, system of procurement.

Вступ. Ефективність фінансування державної закупівельної діяльності пов'язана з оптимізацією процесів її фінансового забезпечення, визначенням пріоритетів і пропорцій фінансування, раціональним використанням виділених фінансових ресурсів. Пошук найбільш результативних і ефективних варіантів лежить в досягненні оптимального співвідношення централізованих і децентралізованих джерел фінансування. Слід при цьому мати на увазі, що бюджетні асигнування є основним засобом фінансового забезпечення державних закупівель.

Мета дослідження – запропоновувати в системі державної закупівельної діяльності введення державного соціального замовлення.

Результати. Останнім часом у зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги дослідженню інституціональним аспектам розвитку державної закупівельної діяльності. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою і приватним сектором присвячені праці Т. Веблена, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та інших. Серед вітчизняних вчених слід назвати О. Амошу, В. Дементьєва, А. Гриценка, В. Сікору, А. Чухна та ін. В зв'язку з цим найпильнішої уваги вимагають питання визначення, затвердження і виконання відповідних витрат у рамках державного або місцевого бюджетів, контролю і аудиту їх використання, аутсорсінга сторонніх державних організацій. Іншими словами, потрібно вдосконалення і оптимізацію бюджетного процесу в цілому.

Основна проблема фінансування державних закупівель – раціональне використання виділених бюджетних коштів. При тенденції до зменшення частки нецільового і незаконного витрачання бюджетних коштів спостерігалося збільшення частки неефективних витрат. У бюджетах 2013-2016 рр. можна простежити численні факти нераціонального використання бюджетних асигнувань на державну закупівельну

діяльність. На наш погляд, можна виділити три основні чинники цього негативного процесу: неопрацьованість чітких критеріїв оптимального результату, який має бути отриманий при витрачанні бюджетних коштів, а також реалізації і використанні державної власності; відсутність оцінки кінцевих результатів використання бюджетних асигнувань, зіставлення результатів і витрат, коригування в процесі використання коштів бюджету залежно від зміни потреб; відсутність у бюджетних організацій, що фінансують державні закупівлі, стимулів до економного використання матеріальних і фінансових ресурсів в процесі фінансування [3].

Без оптимізації співвідношення виділених і витрачених бюджетних коштів на фінансування державних закупівель неможливо досягти оптимальної ефективності власне процесу бюджетного фінансування державної закупівельної діяльності. Сучасна реформа бюджетного процесу припускає поступовий перехід від кошторисного до програмно-цільового і/або нормативно-цільового методу бюджетного планування і відповідно подальшого фінансування. Це дасть можливість для комплексного вирішення проблем фінансування державних закупівель і, головне, виявлення кінцевих результатів здійснення бюджетних видатків на держзакупівлі. Нормативно-цільове фінансування означає відшкодування державною установою витрат на надання конкретних послуг конкретним категоріям державних замовників по єдиних нормативах, що розраховуються для результуючих показників діяльності і встановлюваним в адміністративному порядку. Відмінність нормативно-цільового методу фінансування від традиційного (кошторисного) полягає в тому, що бюджетні асигнування залежать не від штату установи, його кінцевих витрат (фактичних) на експлуатацію державного майна, закупівлі матеріалів і інших витрат, а виключно від обсягу фактично закуплених товарів, робіт, послуг.

Прикладами нормативно-цільового методу фінансування в охороні здоров'я можуть бути оплата по нормативах за завершене лікування; оплата погоджених обсягів медичної допомоги (так званий метод глобального бюджету); оплата по нормативах на кількість прикріплених до медичної установи громадян тощо. В системі фінансування державної закупівельної діяльності в області освіти порядок бюджетного кошторисного фінансування цілком замінимий програмно-цільовим методом бюджетного фінансування на основі стабільних нормативів на одного учня. Такі нормативи можуть бути державними і регіональними. Державні нормативи служать для розрахунку потреб регіонів у бюджетному фінансуванні загальної освіти, які повинні забезпечити навчання на рівні державних освітніх стандартів. Ці нормативи повинні встановлюватися законодавством, що приймається одночасно із законом про бюджет на черговий рік або на триріччя. На регіональному рівні повинні розроблятися територіальні нормативи фінансування освітніх установ на одного учня. Цей норматив повинен переважно включати наступні поточні витрати: заробітну плату і підвищення кваліфікації персоналу; навчальні і адміністративно-господарські витрати (устаткування, поточний ремонт тощо).

В той же час нормативно-цільове фінансування державного замовлення, будучи ефективним в порівнянні з кошторисним методом, не позбавлено ряду недоліків і недоробок. При нормативно-цільовому методі фінансування державних закупівель у сфері охорони здоров'я залишається вірогідною можливість дублювання каналів фінансування медичних установ в бюджетно-страховій системі фінансування держзакупівель. Оплачувати медичну допомогу, яку надає виробник медичних послуг, повинен один державний замовник, відповідальний за відшкодування витрат на надання обумовленої кількості медичних послуг і за контроль якості обслуговування, а не бюджет і Фонд одночасно. І практично, і теоретично у рамках нормативно-цільового фінансування держзамовлення така ситуація можлива.

Аналогічна ситуація при нормативно-цільовому методі фінансування держзамовлення з бюджету складається і в області освіти. Основний недолік діючої системи бюджетного фінансування середньої і вищої професійної освіти полягає в тому, що використовуваний нині механізм державних завдань технікумам і ВНЗ по прийому на безкоштовне навчання враховує не стільки конкретні потреби національної економіки, скільки можливості освітніх установ. Склалася практика, коли ВНЗ, технікуми, професійно-технічні училища самі впливають на формування завдань держзамовником по кількості студентів за рахунок бюджетних асигнувань, підлаштовуючи фактичні кількісні показники по напрямам підготовки фахівців, що давно склалися, число і спеціалізацію професорсько-викладацьких кадрів. В результаті до 40% підготовлених ВНЗ інженерів і до 30% лікарів і педагогів після закінчення вищого навчального закладу не знаходять собі роботи за фахом на українському ринку праці. Усі спроби удосконалення системи організації і фінансування державного замовлення в області освіти особливо в період 2013-2015 рр. не привели до відчутних позитивних результатів. Непросто змінити механізми розміщення державного замовлення, що склалися, в області вищої і середньої спеціальної освіти, зробити їх прозорими, реально конкурсними відповідно до якості освітніх послуг.

Окрім нормативно-цільового фінансування державних закупівель товарів, робіт, послуг з бюджетних коштів, реальною альтернативою кошторисному методу фінансування служить державне соціальне замовлення. Від нормативно-цільового фінансування його відрізняє передусім договірний, конкурсний порядок

розміщення держзамовлення. Під державним соціальним замовленням розуміють договори, що укладаються на конкурсній основі, між державним замовником і постачальником, за умовами яких держава зобов'язується оплачувати освітні, медичні, соціальні і культурні послуги, що надаються постачальником населенню на безкоштовній або частково оплачуваній споживачами цих послуг основі.

В рамках дослідження ми пропонуємо виділити державне соціальне замовлення, що має стати частиною бюджетних асигнувань на соціальне забезпечення населення. На відміну від звичайних контрактів на державні замовлення на товари, роботи і послуги, договори у рамках державного соціального замовлення мають свою специфіку. Ці відмінності представлені в таблиці 1.

Безпосередній вибір постачальника споживачем у разі державного замовлення можливий лише в тих сферах, де немає обов'язку держави надавати соціальні послуги безкоштовно, і немає проблем, пов'язаних з недостатньою інформованістю споживачів. Зокрема, така альтернатива кошторисному фінансуванню (державне соціальне замовлення) можлива і потрібна в культурі і спорті, де має місце цільове дотування певних категорій споживачів соціально значимих послуг: дитячих і юнацьких клубів, музичних і спортивних шкіл [3].

Договірне і нормативно-цільове фінансування державної закупівельної діяльності мають як загальні, так і відмінні характеристики (таблиця 2).

Як видно з таблиці 2, нормативно-цільове фінансування до кінця не створює оптимальних умов для результативності і ефективності фінансування державної закупівельної діяльності. З одного боку, воно не покриває витрат організацій на надання соціальних послуг, з іншою, не містить стимулів до зниження витрат.

Програмно-цільовий метод бюджетного фінансування відрізняється від чисто нормативного (не слід плутати з нормативно-цільовим, який багато авторів об'єднують з програмно-цільовим). Програмно-цільовий метод бюджетного планування полягає в постійному і системному плануванні виділення бюджетних коштів відповідно до затверджених цільових програм державного, регіонального і місцевого фінансування, що складаються для вирішення економічних, соціальних і інших завдань в області, у тому числі і державно-закупівельної діяльності.

Цей метод планування складу, якісних характеристик і обсягів фінансових ресурсів, що виділяються на державну закупівельну діяльність, сприяє дотриманню принципу єдності формування і розподілу фондів фінансових ресурсів по конкретних програмах і проектах,

Таблиця 1

Відмінності державного соціального замовлення від звичайного держзамовлення на постачання товарів, робіт і послуг

Звичайне державне замовлення	Державне соціальне замовлення
Замовник і споживач – одна особа	Замовник і споживач розділені
Договір укладається на користь самого замовника (держави)	Договір укладений на користь третьої особи
Постачальник не залежить від кінцевої оцінки його товарів, робіт і послуг споживачем	Основний принцип – залежність постачальника від оцінки його діяльності споживачем
Розміщення держзамовлення на товари, роботи і послуги на постійній або конкурсній основі	Розміщення завдання на постачання соціальних послуг на договірній основі
Споживачі по звичайному держзамовленню – і юридичні, і фізичні особи	Споживачі по державному соціальному замовленню – фізичні особи

Таблиця 2

Схожість і відмінності договірного і нормативно-цільового методів фінансування держзакупівель

Схожість	Відмінності	
	Нормативно-цільовий метод	Договірний метод
Залежність від кінцевих результатів(бюджетування, орієнтоване на результат - БОР)	Розміщення замовлення на договірній або позадоговірній основі	Розміщення замовлення тільки на договірній основі
Оплачуються послуги і/або роботи	Держава встановлює завдання з придбання	Завдання відсутні, а обсяг фінансування орієнтований на кінцевий результат
Постачальник не має права розраховувати на бюджетні асигнування, якщо його послуги(роботи) не мають попиту	Конкуренція відсутня	Вільна конкуренція
	Нормативні ціни	Ринкові ціни
	Відсутність стимулів до зниження витрат і підвищення якості послуг	Система стимулів до зниження витрат і підвищення якості послуг
	Підвищення нормативних витрат на фінансування держзакупівель	Мінімізація державних витрат на фінансування

що фінансуються у рамках державного замовлення, а також їх концентрації, цільовому використанні і поліпшенні контролю в ході виконання.

Очевидно, що відповідність методу програмно-цільового бюджетного планування витрат на фінансування держзакупівель принципам єдності формування і розподілу коштів, їх концентрації і цільовому використанню, а також поліпшенню фінансового контролю за витратами підвищує результативність витрачання бюджетних ресурсів і ефективність освоєння виділених коштів.

В останні роки програмно-цільовий метод бюджетного планування витрат державного бюджету послідовно розширюється. Цьому сприяють підготовка і реалізація державних цільових програм; регіональних і місцевих економічних, соціальних, екологічних і інших програм.

Обсяг коштів, що виділяються для здійснення фінансованих проектів, закупівель, послуг, робіт, визначається на основі кошторисного порядку планування бюджету і фінансування з бюджету. Планування обсягів коштів на фінансування бюджетних видатків, складання кошторисів бюджетних установ значною мірою грунтовані на використанні нормативного методу витрат і виплат. Норми встановлюються законодавчими і підзаконними актами. Такими нормами, як правило, являються або грошове вираження натуральних показників задоволення соціальних потреб (наприклад, норми витрат на харчування населення у бюджетних установах, забезпеченості медикаментами, інвентарем тощо), або норми індивідуальних виплат (ставка заробітної плати, розміри стипендій, пенсій тощо), або норми, в основі яких лежать середньостатистичні розрахунки величин витрат за ряд років, а також матеріально-фінансові можливості суспільства в конкретному періоді (наприклад, норми на утримання приміщень тощо).

Норми можуть бути обов'язковими, тобто встановлені урядом або органами влади, і факультативними, тобто встановленими відомствами. Бюджетні норми витрат і виплат можуть бути простими (по окремих видах витрат) і укрупненими (по сукупності витрат або для бюджетної установи в цілому.

Алгоритми розрахунків норм витрачання бюджетних коштів неоднакові і пов'язані з конкретними видами витрат. У свою чергу середньостатистичні показники витрат розраховуються або на одиницю обслуговуваних бюджетними організаціями споживачів послуг, або на основі норм витрат, або на основі рівня витрат, що склався, за попередні роки.

Так, розрахунок фонду оплати праці в установах, що здійснюють діяльність, що входить до складу держзакупівель продукції, робіт або послуг, і, отже, що підлягає фінансуванню з бюджету і/або позабюджетних фондів, грунтований на врахуванні наступних показників: планова кількість штатних посад, середній розмір посадового окладу, надбавки, доплати і інші грошові виплати основному персоналу, оплата праці позаштатних співробітників.

При фінансуванні держзакупівель продукції, товарів, послуг і робіт необхідно мати на увазі, що можливі відхилення в розрахунках нормативів витрачання бюджетних коштів залежно від конкретного постачальника.

Нарахування на оплату праці розраховуються на основі ставок обов'язкових внесків по єдиному соціальному податку, включаючи тарифи на обов'язкове соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань, витрати на придбання медикаментів розраховуються на основі встановлених грошових норм, які складаються з фактичних витрат за минулий рік з урахуванням змін, пов'язаних із застосуванням медикаментів в поточному році. Можна і далі продовжувати наводити приклади розрахунку норм витрачання бюджетних коштів при фінансуванні державної закупівельної діяльності в таких важливих сферах, як освіта, наука, медицина, охорона здоров'я, але слід, на наш погляд, пам'ятати, що і при нормативному, і при програмно-цільовому методах фінансування закупівель для державних потреб основна мета – не детальні розрахунки нормативів, а таке бюджетування, яке орієнтоване на кінцевий результат. В зв'язку з цим слід детально зупинитися на принципі фінансування державної закупівельної діяльності, який прийнято називати бюджетуванням, орієнтованим на результат (БОР).

На наш погляд, принцип бюджетування, орієнтованого на результат, при плануванні підвищення результативності фінансування державної закупівельної діяльності не може розглядатися поза контекстом основних принципів функціонування бюджетної системи. Йдеться про наступні принципи:

- єдність бюджетної системи;
- рівність бюджетів усіх рівнів;
- збалансованості бюджету за трьома можливими схемами:

1) доходи дорівнюють витратам;

2) витрати перевищують доходи, тобто утворюється дефіцит державного бюджету, для покриття якого використовують внутрішні і зовнішні позики; кошти державного резерву і можливих (якщо вони передбачені в національній фінансовій системі) стабілізаційних фондів;

3) витрати встановлюються нижче доходів, тобто формується профіцит;

загального (сукупного) покриття витрат доходами, що поступають, що означає використання так званого методу «загального котла» при формуванні доходів для фінансування витрат [2].

Серед суб'єктивних причин, що перешкоджають реалізації принципу ефективності і результативності бюджетного фінансування можна, на наш погляд, виділити чотири основні

групи. По-перше, якщо в процесі планування цільової програми занижені капітальні витрати і не створена матеріальна база повного виконання програми, то ефективність реалізації цієї конкретної програми фінансування може виявитися низькою. По-друге, низька результативність фінансування державних цільових програм, якщо вони фінансуються з бюджету відразу за декількома напрямами. По-третє, збільшення кількості програм на шкоду їх якості призводить до розпилення бюджетних коштів до реалізації програм, що не мають капітальної складової.

В зв'язку з цим бюджетування, орієнтоване на результат, це метод бюджетного програмно-цільового планування, який забезпечує прямий взаємозв'язок між витратами бюджету і результатами бюджетного фінансування і включає розподіл бюджетних ресурсів по цілях, завданнях і функціях держави з урахуванням пріоритетів державної політики і громадської значущості очікуваних кінцевих результатів витрачання бюджетних коштів. Метод БОР припускає прорахунок очікуваних результатів вже на етапі планування фінансування держзакупівель (програмно-цільового або нормативного), а також постійний державний і відомчий моніторинг використання виділених з бюджету фінансових ресурсів. Суть методу бюджетування, орієнтованого на результат, може бути визначена як комплекс (сукупність) властивих цьому методу глибинних зв'язків і відносин, які визначають спрямованість бюджетного планування на досягнення конкретних кінцевих результатів. Іншими словами, вже на етапі планування бюджету потрібна оцінка результативності передбачуваних витрат. Тому основна риса методу БОР – пов'язання бюджетних видатків з їх результатами. Оскільки бюджетування, орієнтоване на результат, дає можливість порівнювати результати і витрати, то з'являється об'єктивна можливість найефективніше використати бюджетні кошти, своєчасно оцінювати ступінь досягнення запланованих результатів і їх якість. Результати при цьому можуть оцінюватися як кількісними, так і якісними показниками. Незмінною залишається вимога, щоб вони піддавалися виміру і зіставленню.

Говорячи про роль методу БОР, слід особливо підкреслити ще одну не менш важливу обставину. Оптимізація бюджетних видатків, їх цільова спрямованість, добре організований бюджетний процес, включаючи бюджетне планування, створюють бюджетний ефект економічного зростання.

В той же час, безумовно, в реалізації принципу результативного і ефективного витрачання бюджетних коштів, на що і спрямований метод БОР, є свої недоліки. Не завжди дотримуються принципи фінансування держзакупівель у зв'язку з пріоритетами бюджетної політики і завданнями отримання найбільш високих результатів на гривню вкладених бюджетних коштів. Численність соціальних програм, що одночасно реалізовуються, із слабкою інвестиційною складовою – підтвердження фактично невисокої ефективності використання коштів на соціальні цілі. Відсутність дієвих і діючих адресно обмежень на утримання апаратів міністерств і відомств, включаючи неймовірно роздуті витрати по транспортному обслуговуванню держчиновників, зайвий раз свідчать про ігнорування принципу економного використання бюджетних коштів, або, що те ж саме, коштів платників податків.

У рамках бюджетування, орієнтованого на результат, в якості способів визначення об'єктивно необхідних витрат застосовується так званий нульовий бюджет. Він припускає формування бюджету «з чистого аркуша» і базується на оцінці доцільності включення до бюджету кожного зобов'язання і/або кожної фінансованої цільової програми з урахуванням ухвалених законів. Такий підхід дозволяє відсікати усі неефективні, слабо інвестиційні орієнтовані витрати. При такому методі планування бюджетних видатків пріоритет має бути відданий відомчій програмній класифікації витрат. Це означає, що кошти повинні розподілятися по розпорядниках (адміністраторам) витрат, тобто по відповідальних відомствах і програмам. Розпорядники витрат повинні доказово переконати фінансуючі органи в доцільності планованих витрат. Саме у цьому і полягає основний механізм бюджетування, орієнтованого на результат, в розширенні програмно-цільового методу планування.

Впровадження методу БОР супроводжується цілим рядом порушень як об'єктивного, так і організаційно-суб'єктивного порядку. Є, наприклад, численні порушення принципу адресності бюджетного фінансування держзакупівель, що припускає, що доходи по рівнях бюджетної системи поступають адресно, що забезпечується адміністраторами доходів. Витрати по рівнях бюджетної системи фінансуються також адресно – з урахуванням складу головних розпорядників бюджетних потоків. Недофінансування з бюджету державної закупівельної діяльності веде до розширення масштабів використання позабюджетних джерел фінансування і є чинником послаблення державного бюджету. Негласне скорочення фінансування одних бюджеотримувачів по держзамовленню на користь інших є об'єктивно сприятливим середовищем для корупції в тих сегментах бюджету, які фінансуються відносно гірше (зокрема, освіта, наука, охорона здоров'я, соціально-побутова сфера).

Бюджетування, орієнтоване на результат, забезпечує більш високу міру прозорості бюджетних видатків. БОР наочно показує існуючий об'єктивний зв'язок між масштабами, соціальною значущістю і якістю фінансування з бюджетних ресурсів. При цьому головні розпорядники бюджетних коштів отримують не лише велику самостійність в розпорядженні грошо-

вими фондами, але і велику відповідальність за їх витрачання і досягнення результатів. Реалізація методу бюджетування, орієнтованого на результат, припускає застосування методу поетапної оцінки цільового характеру витрат. Іншими словами, поетапна оцінка проводиться переважно на етапах планування і прийняття бюджету, а не на етапі контролю за його виконанням.

Якщо результати (цілі) бюджетного фінансування державної закупівельної діяльності визначені правильно, то виникає реальна можливість знаходження методів розрахунку відповідних кількісних індикаторів, по яких надалі можна оцінити ефективність фінансування.

Основною передумовою до переходу на бюджетування, орієнтоване на результат, є значне розширення доходної частини бюджетів усіх рівнів. Це сприяло зростанню показника бюджетної забезпеченості виконання функцій, покладених на державу, у тому числі і державної закупівельної діяльності. Перехід до орієнтованого на результат бюджетного планування диктує об'єктивну необхідність перетворити (реформувати) структуру державної виконавчої влади для того, щоб надійніше стимулювати зростання ефективності бюджетних видатків і дієвість управлінських державних структур, що безпосередньо займаються держзакупівлями. Це завдання включає три складові компоненти. По-перше, створення більш організованої і впорядкованої виконавчої влади. По-друге, перерозподіл функцій, що управляють, між трьома рівнями виконавчої влади (державним, регіональним і місцевим), а також між державним і приватним сектором (за допомогою аутсорсінга цілого ряду послуг і робіт, а також закуповуваної продукції у сфері держзамовлень). По-третє, зміна механізмів фінансування держапарату, що повинне стимулювати матеріально ефективність його роботи [3].

У центрі сьогоднішніх проблем, що визначають ефективність функціонування державного апарату – надзвичайне зосередження повноважень в одному органі державної влади. Будь-яке міністерство або відомство утримує, як правило, увесь комплекс політичних, регулюючих і контролюючих (ревізійних) функцій, а також бере на себе і надання громадських послуг. У такій ситуації неминучий конфлікт інтересів. Одна з причин такого конфлікту – наявність у відомства «своїх» і «чужих» («наполовину своїх») об'єктів управління, що диктує відомствам вибіркове відношення, зокрема, при організації державної закупівельної діяльності. Така ситуація – одна з передумов до корупції. Відомо, що деякі міністерства і відомства відкрито протегують своїм державним підприємствам і/або держкорпораціям: прискорюють для них процедури ліцензування; встановлюють додаткові вимоги по держзакупівлях, які дозволяють відсікти конкурентів тощо. Щоб усунути ситуації, що породжують корупцію у сфері бюджетного фінансування державної закупівельної діяльності, необхідно здійснити строго формалізований аналіз сучасних функцій і повноважень державних органів влади. Принцип раціонального розділення функцій, між різними відомствами можна покласти в основу чіткого розмежування повноважень між трьома рівнями виконавчої влади. У найзагальнішому вигляді це розмежування може бути представлено таким чином: політичні і регулюючі функції покладаються на міністерство; виконавчо-розпорядчі функції переходять до агентств і/або служб, а контрольні функції беруть на себе інспекції. Таке розмежування дасть додатковий бюджетно-фінансовий ефект. Річ у тому, що багато функцій по виконанню діяльності органів державної влади можуть бути винесені за межі держсектора: бухгалтерське, господарське, інформаційне і інше обслуговування державної закупівельної діяльності з більшою ефективністю можуть здійснювати спеціалізовані організації, відібрані на конкурсній основі. За підрахунками експертів конкуренція в цій області може дати 20-30% економії коштів державного бюджету.

Для ефективного державного і громадського контролю за діяльністю міністерств і відомств у сфері організації і фінансування державної закупівельної діяльності потрібне проведення повномасштабної адміністративної реформи. В основні цілі адміністративної реформи входять не лише підвищення ефективності роботи держапарату і поліпшення структури і організації держзакупівель, але і встановлення системи багатосторонніх зв'язків між державою і громадянським суспільством, повна прозорість діяльності держави.

Резерви підвищення результативності витрат бюджетного сектора криються не лише в оптимізації системи адміністративного державного управління, але і в підвищенні якості послуг бюджетного сектора. Реформа адміністративного управління і реформа державної служби дозволять повною мірою включити механізми орієнтованого на результати бюджетного планування і кардинально поліпшити результативність бюджетного фінансування державної закупівельної діяльності.

Нині реалізація концепції управління результатами бюджетного фінансування державних закупівель перейшла в практичну площину. Перспективне бюджетне планування, не обмежене рамками річних бюджетів, дозволяє ясніше уявляти стратегічні цілі розвитку як економіки в цілому, так і регіонів. Річні бюджети формуються, як правило, виходячи з цілей і планованих результатів державної політики в області фінансування витрат. Витрати мають чітку прив'язку до функцій, програм, послуг, робіт, продукції, видів діяльності. В ході планування витрат основний упор робиться на обґрунтування кінцевих результатів у рамках бюджетних програм. При цьому основними критеріями виступають економічна ефектив-

ність досягнення результатів і їх соціальна значущість.

Висновки. Запропоновано впровадження бюджетування, орієнтованого на результат, яке припускає освоєння нової технології бюджетного планування. Це означає, що об'єктивно необхідним стає більш високий рівень фінансової культури і фінансової дисципліни. В зв'язку з цим існує ряд проблем, які заважають повномасштабному впровадженню нової системи програмно-цільового планування бюджетних видатків.

Впровадження методу бюджетування, орієнтованого на результат, є важливим чинником підвищення ефективності використання бюджетних коштів на фінансування держзакупівель. Навіть при тому обсязі фінансування, який досягнутий на сьогодні, це дає нові додаткові можливості для якіснішого виконання функцій і завдань, покладених на державу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барковский Д. Общество и власть: механизмы взаимодействия на национальном уровне / Барковский Д., Доманова П., Макаренко О. ; под ред. П. Крючковой. – М. : Ин-т нац. проекта „Общественный договор", 2012. – 41 с.
2. Государственный социальный заказ / [Н. Л. Хананашвили, О. В. Зыков, Е. А. Абросимова и др.]. – М. : Фонд НАН, 2005. – 55 с.
3. Социальный заказ в Украине : практика / авт. колектив : В. И. Брудный, И. С. Каминник, А. С. Крупник, С. И. Костин. – О. : Ассоц. поддержки граждан. инициатив „Ковчег", 2014. – 143 с.

УДК 336.14(477)

Бугай Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри податкової і митної справи
Національного університету державної податкової служби України

БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

BUDGET PROCESS IN UKRAINE: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано чинне законодавство та теоретичні підходи представників фінансово-правової науки щодо тлумачення поняття бюджетного процесу. На основі проведеного аналізу встановлено, що наукові дефініції характеризуються певною неоднозначністю змістовного наповнення поняття бюджетного процесу. З метою уникнення змістовної неоднозначності дано авторське визначення бюджетного процесу, під яким варто розуміти регламентовану нормами права та бюджетним законодавством діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування та інших його учасників, спрямована на узгодження інтересів усіх соціально-політичних і економічних груп щодо планування та використання державних фінансових ресурсів, яка реалізується шляхом складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, контролю за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії даного процесу, а також оцінки ефективності та результативності використання бюджетних коштів. Обґрунтовано, що організаційну та структурну побудову бюджетного процесу доцільно розглядати у трьохвекторній площині, що проявляється через взаємозв'язок ієрархічного, процедурного та інституційного векторів організації бюджетних відносин.

Ключові слова: бюджет, бюджетний процес, контроль, планування, проект бюджету, стадія.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы действующее законодательство и теоретические подходы представителей финансово-правовой науки о толковании понятия бюджетного процесса. На основе проведенного анализа установлено, что научные дефиниции характеризуются определенной неоднозначностью содержательного наполнения понятия бюджетного процесса. Во избежание содержательной неоднозначности дано авторское определение бюджетного процесса, под которым следует понимать регламентированную нормами права и бюджетным законодательством деятельность органов государственной власти, органов местного самоуправления и других участников бюджетного процесса, направленная на согласование интересов всех социально-политических и экономических групп по планированию и использованию государственных финансовых ресурсов, которая реализуется путем составления, рассмотрения, утверждения, исполнения бюджетов, отчетности об их выполнении, контроля за соблюдением бюджетного законодательства на каждой стадии данного процесса, а также оценки эффективности и результативности использования бюджетных средств. Обосновано, что организационное и структурное построение бюджетного процесса целесообразно рассматривать в трехвекторной плоскости, которая проявляется путем взаимосвязи иерархического, процедурного и институционального векторов организации бюджетных отношений.

Ключевые слова: бюджет, бюджетный процесс, контроль, планирование, проект бюджета, стадия.

ANNOTATION

The article analyzes existing legislation and theoretical approaches representatives of financial and legal science of interpretation of the budget process. Based on the analysis found that the scientific definition characterized by a certain ambiguity content of the concept of the budget process. In order to avoid substantial ambiguity given the author's definition of the budget process by which should be understood regulated by law and budget legislation activities of public authorities, local governments and other participants in the budget process, aimed at reconciling the interests of all socio-political and economic groups to plan and use public financial resources, which is implemented by drafting, review, approval, execution of budgets, reporting on their implementation, monitoring compliance with budget legislation at each stage of the process, as well as assessing the effectiveness and efficiency of budget funds. Proved that organizational and structural construction budget process should be considered in trohvektorniy plane manifest through hierarchical relationship, procedural and institutional vectors organization of intergovernmental relations.

Keywords: budget, budgeting, monitoring, planning, project budget, stage.

Постановка проблеми. Бюджетний процес – це складне поняття, семантичні властивості якого мають нерозривний зв'язок з економікою, фінансами, правом, політикою, соціологією тощо. З огляду на багатоаспектність цього економічного поняття, виявляються певні труднощі при встановленні його сутності та змісту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії бюджетного процесу зробили такі вітчизняні вчені, як: О. Василик, В. Дем'янишин, О. Кириленко, І. Луніна, Ц. Огонь, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, В. Суторміна, Л. Тарангул, В. Тропіна, В. Федосов, І. Чуницька, С. Юрій та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних фахівців, необхідно відзначити певну змістовну неоднозначність у трактуванні поняття бюджетного процесу. Відсутність єдиного наукового підходу до дослідження теоретичних засад бюджетного процесу в Україні обумовила актуальність і вибір теми дослідження, визначила його зміст і завдання.

Метою статті є удосконалення теоретичних засад бюджетного процесу в Україні та його характеристика через взаємозв'язок ієрархічного, процедурного та інституційного векторів організації бюджетних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазвичай бюджетний процес трактують як дії органів влади різних рівнів (державної та місцевої), які регулюються нормами бюджетного права, щодо складання, розгляду, затвердження і виконання бюджетів, а також складання, розгляду і затвердження звіту про їх виконання. Виходячи з цього, у широкому розумінні бюджетний процес є організованою і нормативно врегульованою діяльністю державних та міс-

цевих органів влади у галузі бюджету. Водночас існують й дещо інші наукові дефініції, які узагальнено у таблиці 1.

Результати проведеного ретроспективного дослідження окремих літературних та правових джерел дають можливість стверджувати, що бюджетний процес розглядається здебільшого як постадійний процес. Традиційним є визначення бюджетного процесу, що закріплено п. 10 ст. 2 Бюджетного кодексу України (далі – БКУ), відповідно до якого бюджетний процес розглядається як «регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства» [6]. Схоже трактування змісту бюджетного процесу підкріплено теоретичними розробками учених-економістів, які спеціалізуються у сфері бюджетних відносин, таких як: Л. Клець [11], Ю. Пасічник [14], О. Романенко [16], С. Юрій, В. Федосов [22] та ін.

Варто відзначити, що представлені у таблиці 1 наукові дефініції характеризуються певною неоднозначністю змістовного наповнення поняття бюджетного процесу.

По-перше, аналізуючи фахову літературу, не зрозуміло, з якої кількості стадій склада-

Таблиця 1

Сутність поняття «бюджетний процес» у законодавстві та фаховій літературі

Автор/ джерело (р.)	Визначення
Вітчизняне законодавство	
Бюджетний кодекс України [7] (2001)	Бюджетний процес – це регламентована нормами права діяльність, пов'язана із складанням, розглядом, затвердженням бюджетів, їх виконанням і контролем за їх виконанням, розглядом звітів про виконання бюджетів, що складають бюджетну систему України
Бюджетний кодекс України [6] (2010)	Бюджетний процес – це регламентований бюджетним законодавством процес складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, а також контролю за дотриманням бюджетного законодавства
Фахова література	
А. Ангелов [1] (1967)	Бюджетний процес – це сукупність процедур із розробки бюджету як обов'язкового державного акта, який потребує виконання.
А. Анісімов [2] (1976)	Бюджетний процес – це хронологічно зумовлена організаційно-правова діяльність державних органів зі складання, затвердження та виконання бюджету, основними факторами функціонування якого є: динамічність, участь у ньому всіх органів державної влади й управління, конституційно-правові норми, сукупність матеріальних норм, систему техніко-організаційних нормативів видатків, діючих стабільно протягом тривалого періоду, наявність історично зумовленої та упорядкованої системи державного механізму із суворим розподілом функцій, прав і обов'язків усіх органів.
І. Розпутенко [15] (1997)	Бюджетний процес становить формування, затвердження та виконання бюджету, у якому закладається стратегія економічної та соціальної політики, інструмент стабілізації економіки, засіб контролю державних видатків.
Г. Поляк [5] (1999)	Бюджетний процес – це сукупність дій виконавчих і представницьких органів влади щодо розробки та здійснення фінансово-бюджетної політики та управління бюджетною системою.
О. Віхров, С. Ніщимна [8] (2002)	Бюджетний процес – це заснована на правових нормах діяльність органів держави і органів місцевого самоврядування зі складання, розгляду проекту бюджету, затвердження та виконання бюджету, складання, розгляду і затвердження звіту про виконання бюджету.
О. Орлюк [12] (2003)	Бюджетний процес – це сукупність дій уповноважених на основі норм бюджетного права органів державної влади та місцевого самоврядування зі складання, розгляду, затвердження і виконання бюджету, а також зі складання, розгляду і затвердження звіту про його виконання.
Н. Хімічева [20] (2004)	Бюджетний процес – це регламентована нормами процесуального бюджетного права діяльність держави та муніципальних утворень щодо складання, розгляду і затвердження бюджету, його виконання, а також складання і затвердження звіту про його виконання.
І. Януль [23] (2005)	Бюджетний процес не обмежується лише підготовкою закону про асигнування коштів за групами статей видатків бюджету – це постійний процес визначення пріоритетів держави, її завдань та функцій на певному етапі, розроблення відповідних цільових програм, формування управлінських стратегій, оцінки ефективності бюджетних коштів, контролю за дотриманням бюджетного законодавства та виконанням бюджетних повноважень.
К. Павлюк [13] (2006)	Бюджетний процес – це діяльність законодавчих, виконавчих і судових органів влади, пов'язана з формуванням цілей і завдань бюджетної політики на наступний бюджетний рік і середньострокову перспективу, складанням, розглядом і затвердженням бюджетів, оцінкою отриманих результатів і контролем на всіх цих етапах, організацією управління такою діяльністю.
В. Дем'янишин [9] (2007)	Бюджетний процес – це діяльність органів державної влади, державного управління, місцевого самоврядування та усіх учасників бюджетних відносин, що здійснюється на основі відповідних принципів, положень, заходів, методів та засобів, регулюється правовими нормами і пов'язана зі складанням, розглядом, затвердженням, виконанням, розглядом і затвердженням звітів про виконання бюджету держави й усіх його ланок.

Джерело: складено автором

ється бюджетний процес: трьох (складання і розгляд, затвердження і виконання, контроль), чотирьох (складання, розгляд і затвердження, виконання та звітування про виконання), п'яти (складання, розгляд і затвердження, виконання, звітування про виконання і контроль). По-друге, такий важливий елемент управлінської діяльності, як контроль, дуже часто залишається поза увагою науковців при визначенні стадій бюджетного процесу [18], або ототожнюється лише з процесом затвердження звіту про виконання бюджету [8]. По-третє, використовуваний у наведених визначеннях вираз «складання» не відображає усього обсягу і змісту діяльності на першій стадії бюджетного процесу, оскільки носить технічний, виключно бухгалтерський характер. Нарешті, по-четверте, у реальності бюджетний процес і особливо виконання бюджету, здійснюється усіма економічними суб'єктами, діяльність яких пов'язана з формуванням і використанням бюджетних коштів.

У контексті теоретичного дослідження окремих наукових дефініцій, представлених у таблиці 1, доцільно порівняти визначення бюджетного процесу з позицій чинного БКУ 2010 р. та цього ж документа в редакції 2001 р. При цьому вважаємо, що трактування бюджетного процесу, відображене у БКУ 2001 р. (який втратив чинність), є більш вдалим порівняно із визначенням, відображеним у чинному бюджетному законодавстві. Це можна пояснити так:

– у редакції БКУ 2001 р. досить вдало ідентифікується бюджетний процес, саме як діяльність, що є більш змістовним, ніж трактування чинного бюджетного законодавства. Адже саме діяльність відображає «процес взаємодії людини з навколишнім середовищем, завдяки чому вона досягає свідомо поставленої мети, яка виникла внаслідок появи потреби»;

– у БКУ 2010 р. закріплюється, що бюджетний процес регламентується чинним бюджетним законодавством. Такий підхід значно звужує можливості інституційного впливу на розвиток бюджетного процесу. Тому вважаємо, що в даному випадку доцільніше було б залишити «старе» формулювання бюджетного процесу як діяльність, що регламентується нормами права (бюджетного, податкового, митного, валютного тощо) з метою регулювання бюджетної системи України.

Враховуючи наведене та з метою уникнення змістовної неоднозначності в подальшому, під бюджетним процесом будемо розуміти регламентовану нормами права та бюджетним законодавством діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування та інших учасників бюджетного процесу, спрямована на узгодження інтересів усіх соціально-політичних і економічних груп щодо планування та використання державних фінансових ресурсів, яка реалізується шляхом складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, контролю за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії даного процесу, а також оцінки ефективності та результативності використання бюджетних коштів.

На основі узагальнення теоретичних підходів та власних досліджень [3] щодо сутності бюджетного процесу як багатопланового поняття вважаємо, що організаційну та структурну побудову бюджетного процесу доцільно розглядати у трьохвекторній площині, що проявляється через взаємозв'язок ієрархічного, процедурного та інституційного векторів організації бюджетних відносин (рис. 1).

Таблиця 2

Цілі бюджетного процесу, узагальнені за ієрархічними рівнями

Рівень	Цілі бюджетного процесу	
1. Бюджетний процес на загально-державному рівні	Виявлення усіх матеріальних і фінансових резервів для досягнення істотного зростання добробуту суспільства	
	Визначення загального обсягу доходів бюджету відповідно до прогнозів і цільових програм соціально-економічного розвитку, а також у розрізі окремих податків та інших платежів	
	Узгодження державного бюджету з загальною програмою фінансової стабілізації, спрямованої на забезпечення стійкого економічного розвитку держави	
	Встановлення загального обсягу видатків бюджету, виходячи з потреби безперебійного фінансування соціально-економічних заходів, спрямованих на виконання державою своїх функцій	
	Стабілізація бюджетної системи шляхом визначення оптимального рівня дефіциту бюджету та його покриття	
2. Бюджетний процес на місцевому рівні	Встановлення видатків бюджету за цільовим призначенням, виходячи з загального обсягу видатків та їх розподілу по галузях народного господарства та адміністративно-територіальних одиницях	
	Здійснення бюджетного регулювання з метою збалансованості бюджетів різних рівнів бюджетної системи країни шляхом перерозподілу доходів по галузях народного господарства та адміністративно-територіальних одиницях відповідно до визначених пріоритетів бюджетної політики	
	Визначення загального обсягу доходів місцевих бюджетів за відповідними джерелами надходжень	
	Встановлення загального обсягу видатків місцевих бюджетів, виходячи зі встановленого порядку розподілу бюджетних коштів	
	2.1. Бюджетний процес на рівні суб'єктів господарювання	Забезпечення ефективності використання бюджетних коштів суб'єктами господарської діяльності

Джерело: складено автором

Рис. 1. Інтерпретація організації бюджетного процесу

Джерело: складено автором

Вважаємо, що особливого значення для суспільного розвитку набуває перший рівень цілей бюджетного процесу, оскільки він закладає вектор загального соціально-економічного розвитку усього суспільства в державі. Інші ієрархічні рівні бюджетного процесу повинні розвиватися в єдиному напрямі зі сформованою стратегією розвитку, закладеною у державному бюджеті.

Бюджетний процес *з позиції інституційного забезпечення* бюджетних відносин доцільно розглядати як систему, що реалізується через взаємодію структурних та інфраструктурних інституційних одиниць (учасників бюджетного процесу) та вибудовується в межах існуючих інституційних обмежень, через виконання законодавчо встановлених бюджетних процедур.

У контексті даного питання заслуговує на увагу позиція Є. Бушміна, який вважає, що регламентація бюджетних процедур являє собою процес визначення «правил гри», порядку взаємодії різних інститутів у межах бюджетного процесу. Регламентація бюджетних процедур – пріоритетний фактор підвищення результативності бюджетної сфери, що відображає «...визначення порядку взаємодії інститутів в бюджетній сфері, розподілу владних повноважень і відповідальності» [4].

Бюджетний процес *з процедурної точки зору* відображається через взаємопов'язану систему його стадій, які являють собою врегульовану чинними нормами бюджетного законодавства логічну послідовність елементів бюджетного процесу, кожен з яких, будучи підсистемою більш низького порядку, представлений у вигляді чітко визначеної сукупності дій учасників бюджетного процесу.

Бюджетним законодавством України визначено чотири стадії бюджетного процесу:

1) складання проектів бюджетів;

2) розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);

3) виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет);

4) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього.

Причому на усіх стадіях бюджетного процесу здійснюються контроль за дотриманням бюджетного законодавства, аудит та оцінка ефективності управління бюджетними коштами відповідно до законодавства. А учасниками бюджетного процесу є органи, установи та посадові особи, наділені бюджетними повноваженнями (правами та обов'язками з управління бюджетними коштами).

У контексті викладеного варто погодитися з думкою В. Фетисова про те, що «бюджетний процес не просто сума окремих стадій, а складний багатоплановий механізм соціально-економічної життєдіяльності фізичних, юридичних осіб і держави» [18]. Таким чином, згідно з процедурним підходом бюджетний процес являє собою процес цілеспрямованої, систематичної і безперервної взаємодії керуючої підсистеми (органів влади, які володіють бюджетними повноваженнями) на керовану (бюджетний процес) за допомогою загальних функцій управління, лінійний алгоритм якого представлено на рисунку 2. У лінійному алгоритмі процедурних складових бюджетного процесу дії виконуються послідовно, одна за одною. Кожна дія даного алгоритму обов'язково виконується, але тільки один раз.

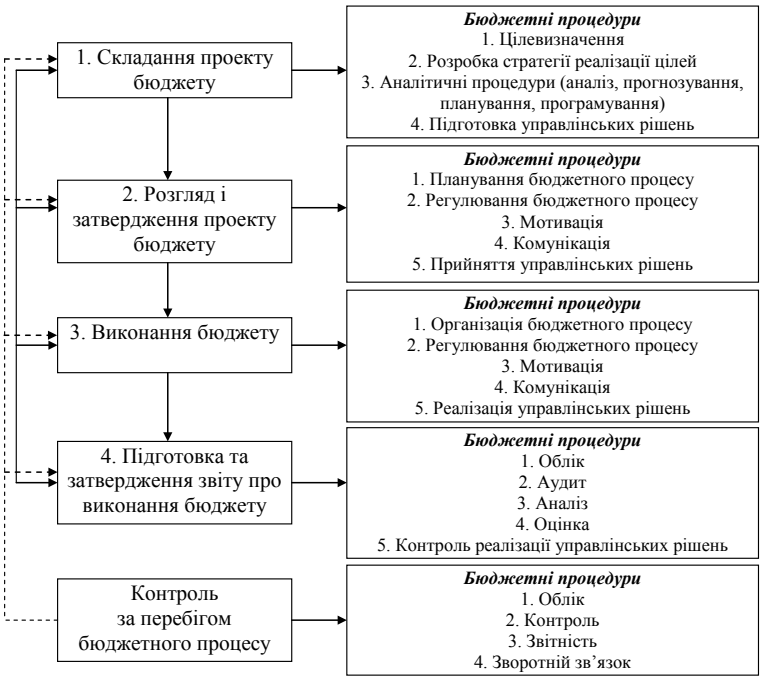


Рис. 2. Лінійний алгоритм процедурних складових бюджетного процесу

Джерело: складено автором

Наведена на рисунку 2 базова алгоритмічна конструкція називається слідуванням. Дана конструкція є замкненою, тобто лінійний алгоритм процедурних складових бюджетного процесу має один вхід та один вихід, інші можливості зайти всередину чи вийти з неї – виключено.

На першій стадії бюджетного процесу – складання проектів бюдже-

тів – закладаються політичний та економічний курси держави на поточний рік, визначаються пріоритети у вирішенні внутрішніх соціально-економічних проблем, обсяги доходів і видатків, основні напрями використання коштів, засоби покриття дефіциту бюджету.

На другій стадії – розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) – відбувається розгляд та затвердження закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет) на наступний календарний рік.

Варто зауважити, що перші дві стадії в лінійному алгоритмі бюджетного процесу являють собою бюджетне планування. Бюджетне планування є комплексом організаційно-технічних, методичних і методологічних заходів із визначення доходів і видатків бюджетів у ході їх складання, розгляду та затвердження [21]. Бюджетне планування базується на завданнях, що стоять перед органами, на які покладена функція складання проекту бюджету: визначення реальної величини доходів, які варто акумулювати в наступному бюджетному періоді; обґрунтованість і визначення розмірів видатків за кожним напрямом; збалансування бюджету.

Третя стадія – виконання бюджету – пов'язана з практичним втіленням у життя затверджених проектів бюджетів на усіх рівнях бюджетної системи. У процесі виконання бюджету забезпечується повне і своєчасне надходження доходів у цілому та за кожним джерелом зокрема, а також фінансування заходів у межах затверджених бюджетом коштів протягом фінансового року. Виконання бюджету полягає у забезпеченні надходжень запланованих доходів і здійснення передбачених видатків, що досягається шляхом встановлення порядку адміністрування податків, зборів та інших обов'язкових платежів, а також порядку фінансування видатків.

В основу четвертої стадії бюджетного процесу – підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього – покладено функції підконтрольності та підзвітності органів влади, які володіють бюджетними повноваженнями за виконання дохідної та видаткової частин бюджету. Контроль за організацією та реалізацією бюджетного процесу несе в собі величезний сенс, оскільки здійснюється на усіх попередніх етапах і встановлює зворотній зв'язок, у результаті чого стає можливим зіставлення встановлених цілей з досягнутими результатами. Предметом контролю є цільове використання бюджетних коштів при жорсткій відповідності видатків, встановленій у межах бюджетних асигнувань.

Зазначені стадії проходять бюджети всіх рівнів, що становлять бюджетну систему України: державний та місцеві бюджети. Усі стадії бюджетного процесу ретельно регламентовані процесуальними нормами бюджетного права, що забезпечує чітке планування та додержання бюджетної дисципліни. При цьому зазначені стадії слідують чітко, послідовно одна за одною та їх порядок не може бути змінений ні в якому разі. Окрім того, кожна зі стадій бюджетного процесу, у свою чергу, теж складається з декількох етапів, які є також обов'язковими. На кожній стадії бюджетного процесу вирішуються питання, які не можуть бути розглянуті в інший час, наприклад, питання надання міжбюджетних трансфертів, закріплення процентних відрахувань від загальнодержавних податків та зборів вирішуються на стадії складання бюджету, а остаточно затверджуються на стадії прийняття закону про державний бюджет. Відкриття та реалізація бюджетних асигнувань здійснюється на стадії виконання бюджету і тільки після його затвердження тощо [20].

Висновки. Сучасний стан наукової розробки теорії бюджетного процесу довів, що дане питання ще не вивчено на достатньому рівні. З'ясовано, що бюджетний процес варто розглядати як поняття, яке нерозривно пов'язане з функціями держави по регулюванню соціально-економічних процесів в суспільстві та виступає матеріальною основою для їх реалізації. Бюджетний процес, як складне суспільно важливе поняття має зв'язок з економікою, фінансами, правом, політикою, соціологією тощо. Розбіжності у наукових поглядах щодо сутності та змісту поняття «бюджетний процес» пов'язані з відсутністю загальноприйнятої категоріальної бази. З метою уникнення змістовної неоднозначності, під бюджетним процесом розуміємо регламентовану нормами права та бюджетним законодавством діяльність органів державної влади, органів місцевого самоврядування і інших учасників бюджетного процесу, спрямовану на узгодження інтересів усіх соціально-політичних і економічних груп щодо планування та використання державних фінансових ресурсів, яка реалізується шляхом складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів, звітування про їх виконання, контролю за дотриманням бюджетного законодавства на кожній стадії даного процесу, а також оцінки ефективності та результативності використання бюджетних коштів.

Організаційну та структурну побудову бюджетного процесу доцільно розглядати у трьохвекторній площині, що проявляється через взаємозв'язок ієрархічного, процедурного та інституційного векторів організації бюджетних відносин. З точки зору ієрархічної побудови системи бюджетних відносин в Україні бюджетний процес розглядаємо на двох рівнях: державний бюджет та місцеві бюджети, причому в ієрархію бюджетного процесу включаємо підсистему бюджетних відносин з суб'єктами господарювання, які беруть участь у формуванні та використанні бюджетних коштів. З процедурної точки зору бюджетний процес являє собою логічну послідовність елементів, кожен із яких, будучи підсистемою більш низького порядку, представлений у вигляді законодав-

чо врегульованої сукупності дій учасників бюджетного процесу. А з позиції інституційного забезпечення бюджетних відносин бюджетний процес є системою, що реалізується через взаємодію структурних та інфраструктурних інституційних одиниць та відбувається в межах існуючих інституційних обмежень.

Бюджетний процес як об'єктивне наукове поняття володіє низкою відмінних рис, центральною з яких є наявність відповідних стадій, що визначаються змістом і характером діяльності державних органів. Стадіями бюджетного процесу є: складання проектів бюджетів, розгляд проекту та прийняття закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет), виконання бюджету, включаючи внесення змін до закону про Державний бюджет України (рішення про місцевий бюджет), підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ангелов А.С. Финансовое право на Народна Республика Болгария. – София: Наука и искуство, 1967. – 590 с. – С. 184.
2. Анисимов А.А. Финансовое управление и бюджетный процесс в капиталистических странах. Ч. 2: Проблемы бюджетного процесса / А.А. Анисимов. – М., 1976. – 544 с. – С. 411.
3. Бугай Т.В. Особливості бюджетного процесу в Україні / Т.В. Бугай // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 3 (54). – С. 56-64.
4. Бушмин Е. Роль и место бюджетных процедур в системе государственных финансов / Е. Бушмин // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 42-49. – С. 43.
5. Бюджетная система Российской Федерации / [под. ред. Г.Б. Поляка]. – М.: Ювити-Дана, 1999. – 550 с. – С. 96.
6. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: http://rada.gov.ua.
7. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: http://rada.gov.ua.
8. Віхров О.П. Фінансове право: конспект лекцій / О.П. Віхров, С.О. Ніщимна. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2002. – 280 с. – С. 46.
9. Дем'янишин В.Г. Концептуальні засади бюджетного процесу в Україні / В.Г. Дем'янишин // Финансы, учет, банки. – 2007. – № 13. – С. 30-37. – С. 35.
10. Зайчук О.В. Теорія держави і права / О.В. Зайчук, Н.М. Оніщенко. – К.: Юрінком Інтер, 2006. – С. 653.
11. Клець Л.Є. Бюджетний менеджмент: [навч. посіб.] / Л.Є. Клець. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 640 с. – С. 47.
12. Орлюк О.П. Фінансове право: [навч. посібник] / О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 528 с. – С. 169.
13. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: [монографія] / К.В. Павлюк. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с. – С. 60-61.
14. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України: [навч. посіб.]. / Ю.В. Пасічник. – [2-ге вид., перероб. і доп.] – К.: Знання, 2008. – 670 с. – С. 441.
15. Розпутенко І.В. Бюджетний процес / І.В. Розпутенко. – К.: Вид-во УАДУ, 1997. – 60 с. – С. 7.
16. Романенко О.Р. Фінанси: [підручник] / О.Р. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с. – С. 153.
17. Федосов В. Бюджетний менеджмент: підручник / [В. Федосов, В. Опарін, Л. Сафонова та ін.]; за заг. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2004. – 864 с. – С. 834.
18. Фетисов В.Д. Бюджетная система Российской Федерации: [учеб. пособие для вузов] / В.Д. Фетисов. – М.: Юнити-Дана, 2003. – 367 с. – С. 170.
19. Финансовое право: учебник / отв. ред. Н.И. Химичева. – [3-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Юристъ, 2004. – 749 с. – С. 165.
20. Фінансове право: [навч. посіб. / за ред. М.П. Кучерявенка]. – Х.: Право, 2010. – 288 с. – С. 44.
21. Що має знати депутат місцевої ради. Книга 3. Бюджет і бюджетний процес на рівні місцевого самоврядування в Україні: [навч. посіб.] – К.: ІПО, 2011. – 160 с. – С. 9.
22. Юрій С.І. Фінанси: [підручник] / С.І. Юрій; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с. – С. 177.
23. Януль І.Є. Бюджетний процес в Україні та напрями його вдосконалення / І.Є. Януль // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 25-29. – С. 25.

УДК 336.143

Бутурлакіна Т.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету

Майдич І.І.
аспірант кафедри фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету

ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА РАХУНОК СУБВЕНЦІЙ

TARGET FUNDING OF LOCAL BUDGETS BY THE MEANS OF SUBVENTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан і тенденції бюджетного регулювання за допомогою основних інструментів фінансового вирівнювання – міжбюджетних трансфертів. Особливу увагу приділено механізму використання дотацій і субвенцій у процесі збалансування місцевих бюджетів Карпатського регіону. Здійснено оцінку ступеня фінансової незалежності регіону та ефективності фінансового вирівнювання в сучасних умовах.

Ключові слова: місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, міжбюджетні трансферти, дотації вирівнювання, субвенції, фінансова незалежність регіону, бюджетне регулювання, фінансове вирівнювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы современное состояние и тенденции бюджетного регулирования с помощью основных инструментов финансового выравнивания – межбюджетных трансфертов. Особое внимание уделено механизму использования дотаций и субвенций в процессе сбалансирования местных бюджетов Карпатского региона. Осуществлена оценка степени финансовой независимости региона и эффективности финансового выравнивания в современных условиях.

Ключевые слова: местные бюджеты, межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, дотации выравнивания, субвенции, финансовая независимость региона, бюджетное регулирование, финансовое выравнивание.

ANNOTATION

In the article modern condition and trends of budget regulation within major tools of fiscal equalization – intergovernmental transfers – are analyzed. Particular attention is payed to budget mechanism of grants and subsidies in the process of balancing of local budgets in Carpathian region. Evaluation of financial independence of the region and effectiveness of the fiscal equalization in modern conditions is given.

Keywords: local budgets, intergovernmental relations, intergovernmental transfers, fiscal equalization, intergovernmental transfers, financial independence of the region, budgetary regulation, financial equalization.

Постановка проблеми. Бюджетне регулювання і фінансове вирівнювання є одними із найефективніших та найбільш широко використовуваних фінансових механізмів держави, які застосовуються з метою подолання диспропорцій у ресурсному забезпеченні регіонів, підтримки збалансованості та стимулювання розвитку економіки областей через сукупність форм, засобів та інструментів організації міжбюджетних відносин.

За часи незалежності України роль та характер міжбюджетних відносин в державі змінювалися. В останні роки ми спостерігали масштабні наслідки централізованості у сфері місцевих фінансів, зменшення фінансової незалежності місцевих органів влади та зростання дотаційності місцевих бюджетів. Перераховані вище процеси породжують проблеми функціонування дієвого місцевого самоврядування, реалізації місцевої політики та бюджетної безпеки в цілому, чим привертають значну увагу науковців та практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми міжбюджетних відносин та збалансування місцевих бюджетів широко досліджувалися у вітчизняній економічній науці. Серед праць українських науковців варто виділити внесок В.В. Поліщука, В.М. Федосова, І.Я. Чугунова, С.І. Юрія, О.Д. Василика, В.М. Геєця, І.О. Луніної, О.П. Кириленко, О.А. Музики-Стефанчук, С.В. Слухая, О.О. Сунцової та інших.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Незважаючи на досить ґрунтовні дослідження проблем організації і вдосконалення міжбюджетних відносин та певний вітчизняний досвід у цій сфері, на нашу думку, досі недостатньо вивченою є їх специфіка в традиційно «депресивних» регіонах-рецепієнтах – у західних областях, зокрема в Карпатському регіоні. До нього належать чотири найбільш дотаційні області країни, де роль міжбюджетних трансфертів є найбільш затребуваною і має остаточне значення для збалансування місцевих бюджетів.

Мета статті. Метою статті є аналіз стану та тенденцій у сфері застосування інструментарію бюджетного регулювання з метою фінансового вирівнювання розвитку регіонів за допомогою міжбюджетних трансфертів та визначення ролі дотацій і субвенцій як ключового фінансового засобу збалансування бюджетів.

Виклад основного матеріалу. За роки незалежності роль міжбюджетних трансфертів в Україні зростала, як в бюджетній сфері так і в фінансовій системі загалом. Зараз трансферти є основою місцевих фінансів, важливим інструментом бюджетної політики та засобом вирівнювання дисбалансів в розміщенні продуктивних сил та розвитку регіонів. В останні роки відбулися суттєві зміни в бюджетній сфері

України, для їх більш чіткого розуміння проаналізуємо динаміку власних доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів, представлену на рисунку 1.

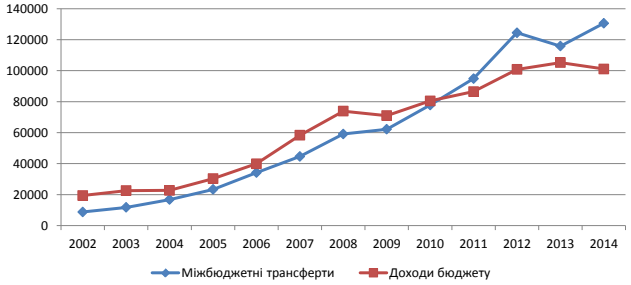


Рис. 1. Динаміка доходів місцевих України та міжбюджетних трансфертів у 2010–2014 рр., млн грн [2; 7; 8]

Як видно з рисунка 1, обсяг міжбюджетних трансфертів та власних доходів місцевих бюджетів має стійку тенденцію до зростання. Після 2010 року крива зростання міжбюджетних трансфертів перетнулася з кривою зростання доходів місцевих бюджетів і почалося переважання кількості отримуваних трансфертів над доходами. Це означає посилення фінансової залежності регіонів від перерозподілу фінансових ресурсів з державного бюджету.

У наступному році спостерігалася зворотна тенденція, доходи місцевих бюджетів зросли на 4,32%, а міжбюджетні трансферти зменшилися на 6,92%. Однак уже в 2014 році розрив між трансфертами та власними доходами почав збільшуватись, і досягнув рекордних 29 513,1 млн грн, тобто переважання становило 29,2%. Проведений аналіз свідчить, що без зміни умов фінансування та наповнення місцевих бюджетів тенденція до трансфертозалежності зберігатиметься і в майбутньому.

В Україні існує традиційний розподіл міжбюджетних трансфертів на два основні види – дотації і субвенції. Також у складі місцевих бюджетів присутня стаття – інші трансферти. Дотації мають суттєву різницю порівняно з субвенціями. Дотація – це безвідплатна, безповоротна допомога з бюджету вищого рівня, яка не має цільового характеру та надається для вирівнювання перевищення видатків над доходами. Субвенції мають чітко визначене цільове призначення. Ця особливість дає місцевим органам влади більше свободи у розпорядженні коштами отриманими у вигляді дотацій.

Дослідивши динаміку на загальнодержавному рівні, важливим буде сконцентрувати увагу на стані справ у Карпатському регіоні, оскільки сюди входять чотири з найбільш дотаційних областей України (найбільш фінансово забезпечена з них Львівська область). Структура бюджетів областей Карпатського регіону представлена у таблиці 1.

Як видно з таблиці, у всіх аналізованих областях відбувалися незначні коливання часток доходних статей, які не призвели до значних структурних зрушень. Характерним трендом, який є спільним для всіх чотирьох областей, є зниження питомої ваги власних доходів бюджету в середньому на 4%. Це супроводжується відповідним посиленням частки цільових трансфертів у вигляді субвенцій. Також, станом на 2014 рік, у Закарпатські та Львівській областях відбулося зменшення рівня дотацій у структурі бюджету в середньому на 2% порівняно з 2010 роком. У Карпатському регіоні частка субвенцій в структурі зведених бюджетів коливається від 28,84% у Чернівецькій області до 30,35% в Івано-Франківській. Тільки у Львівській області обсяг власних доходів перевищує рівень дотацій чи субвенцій, однак у сумі міжбюджетні трансферти тут становлять

Таблиця 1

Структура зведених бюджетів областей Карпатського регіону в розрізі загальних доходів і трансфертів [3; 4; 5; 6]

Область	Стаття	2010	2011	2012	2013	2014
Закарпатська	Дотації	48,45%	45,88%	47,56%	47,41%	46,82%
	Субвенції	24,37%	28,58%	28,16%	29,23%	29,49%
	Доходи бюджету	27,18%	25,54%	24,28%	23,37%	23,69%
	Разом	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Івано-Франківська	Дотації	42,88%	40,45%	41,88%	42,76%	42,81%
	Субвенції	26,19%	28,08%	29,56%	29,15%	30,35%
	Доходи бюджету	30,93%	31,47%	28,57%	28,09%	26,84%
	Разом	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Львівська	Дотації	36,87%	33,13%	34,16%	35,42%	34,14%
	Субвенції	22,36%	26,86%	27,35%	26,78%	29,05%
	Доходи бюджету	40,78%	40,00%	38,49%	37,79%	36,81%
	Разом	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**
Чернівецька	Дотації	44,87%	42,89%	44,37%	44,56%	45,05%
	Субвенції	24,14%	26,85%	27,83%	27,19%	28,84%
	Доходи бюджету	30,99%	30,26%	27,79%	28,25%	26,11%
	Разом	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**	**100,00%**

63,19% усього зведеного бюджету області, а окремо субвенції – 29,05%. В інших областях Карпатського регіону ситуація з фінансовою самостійністю ще гірша. В Івано-Франківській області власні доходи бюджетів складають приблизно 26,84%, решта – 73,16% – становлять міжбюджетні трансферти. Чернівецька область забезпечує себе доходами на 26,11%, при тому, що міжбюджетні трансферти, усього, становлять 73,89% бюджету. Найбільше дотаційною областю Карпатського регіону у 2014 році була Закарпатська, власні доходи тут становили всього 23,64%, решта 76,56% – міжбюджетні трансферти.

Наведені вище дані свідчать про низьку фінансову самостійність місцевих бюджетів Карпатського регіону. Щоб точніше визначити тренди місцевих фінансів Карпатського регіону, проаналізуємо динаміку субвенцій, представлену на рисунку 2.

Як видно з рисунка 3, протягом останніх п'яти років субвенції зростали у всіх без виключення областях Карпатського регіону, що співпадає з загальноукраїнськими тенденціями. Найбільше зростання відбулося у 2011 році, тоді найвищі темпи показала Львівська та Закарпатська область – 34% і 32% відповідно, Чернівецька область продемонструвала 26,93% зростання, а Івано-Франківська – 21,26%. У наступному, 2012, році першість у зростанні обсягу субвенцій взяла Івано-Франківська область – 29,62%, натомість Закарпатська знизила свої темпи майже вдвічі, до 17,69%, обсяг субвенцій у Чернівецькій області зріс на 24,82%, у Львівській 22,3%. 2013 рік показав різнобіжні

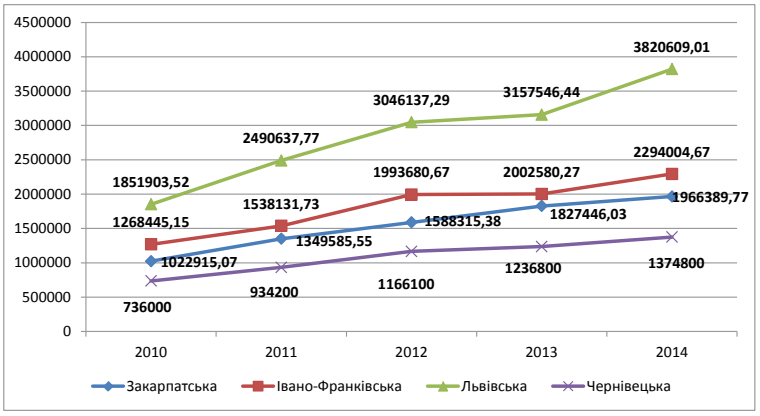
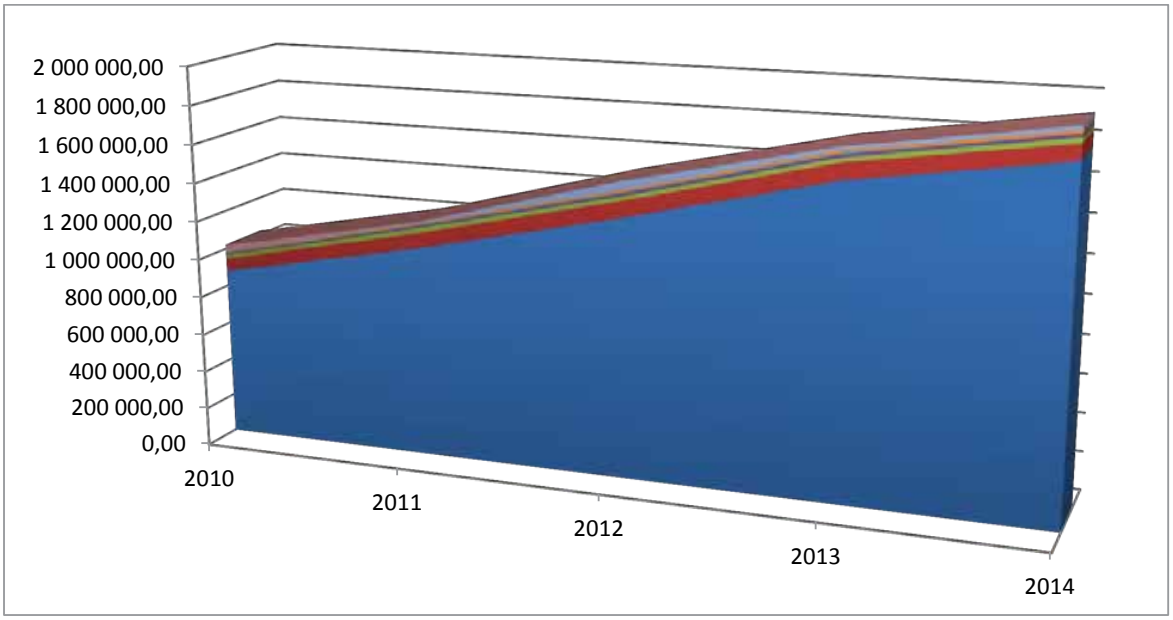


Рис. 2. Динаміка субвенцій по областям Карпатського регіону у 2010–2014 рр., тис. грн [3; 4; 5; 6]



	На виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим, дітям-інвалідам		На надання пільг з послуг зв'язку та інших передбачених законодавством пільг, у тому числі компенсації втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку з власників ТЗ та збільшенням ставок акцизного податку з пального для фіз.осіб
	На надання пільг та житлових субсидій населенню		На виплату державної соціальної допомоги на дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування
	На проведення виборів депутатів ВР, АРК, місцевих рад та сільських, селищних, міських голів		На надання пільг та житлових субсидій населенню на придбання твердого та рідкого пічного побутового палива і скрапленого газу
	На придбання витратних матеріалів для закладів охорони здоров'я та лікарських засобів для інгаляційної анестезії		На погашення заборгованості з різниці в тарифах на теплову енергію, яка виникла у зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії тарифам, що затверджувалися

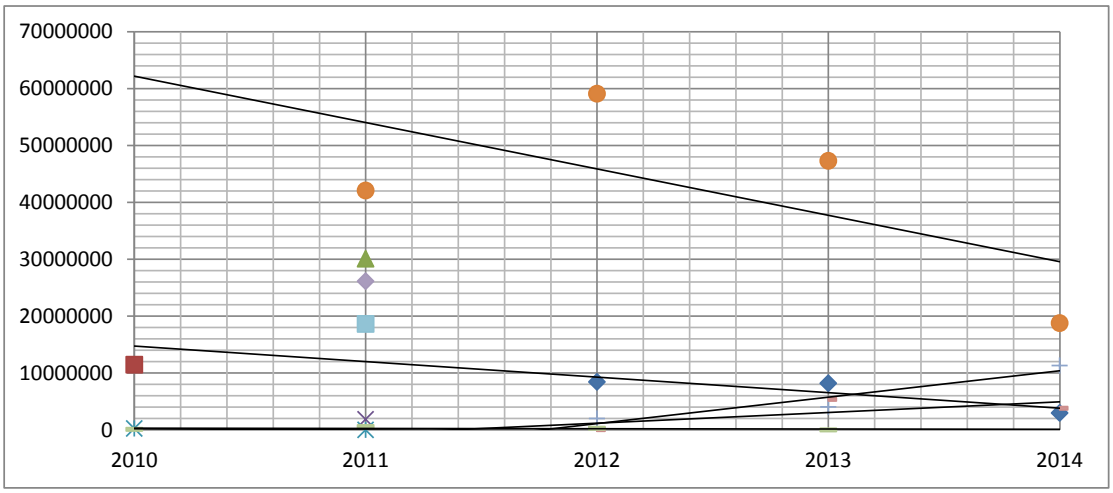
Рис. 3. Динаміка субвенцій Зведеного бюджету Закарпатської області, фінансування яких здійснювалося постійно у 2010–2014 рр., грн [3; 4; 5; 6]

тенденції стосовно субвенцій у Карпатському регіоні, всі області, за виключенням Закарпатської, показали зниження темпів зростання. У Чернівецькій області воно становило усього 6,06%, у Львівській 3,66%, в Івано-Франківській менше ніж піввідсотка. Натомість у Закарпатті вони майже не знизилися і показали 15% зростання, що дозволило наблизити їх рівень до обсягу субвенцій у Івано-Франківській області. Однак уже у 2014 році ситуація змінилася на протилежну, темпи збільшення субвенцій на Закарпатті зменшилися вдвічі, у Львівські області зросли на 17,4% і становили 21% зростання, в Івано-Франківській – 14,55%, у Чернівецькій – 11,06%.

У цілому така динаміка призвела до зростання питомої ваги субвенцій в структурі зведених бюджетів областей Карпатського регіону. Воно в середньому становило 4-7% за період з 2010 по 2014 рр. Ця тенденція свідчить, що у світлі збільшення дотаційності місцевих бюджетів збільшується також централізованість сфери місцевих фінансів, оскільки субвенції – та частини міжбюджетних трансфертів, яка має цільове призначення і місцеві органи влади не можуть розпоряджатися ними за власним рішенням.

Для більш повного розуміння суті субвенцій проаналізуємо їх на прикладі Закарпатської області, яка показала найбільш стійку та рівномірну динаміку. Оскільки за останні 5 років структура субвенцій зведеного бюджету області сильно змінювалася, для зручності розділимо їх статті на дві групи: 1 – ті, фінансування яких відбувалося постійно і які доступні для аналізу неперервної динаміки за останні 5 років; 2 – ті, які протягом аналізованого періоду не завжди були присутні, з'являлися або зникали в період з 2010 по 2014 рр., тобто не мали постійного фінансування. Аналіз динаміки першої групи представлено на рисунку 3.

Як видно з рисунка, найбільшу питому вагу займають субвенції, що здійснюються з державного бюджету місцевим бюджетам на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим, дітям-інвалідам. Ця стаття показувала стабільне зростання у 2010–2013 рр. на рівні 20-23%, сповільнення в двічі відбулось тільки у 2014 році, до рівня 10,43%. Другою за розміром статтею субвенцій Закарпатської області є надання пільг та житлових субсидій населенню. Найбільше зростання вони показали у 2011 році – 19%, уже в наступному році воно сповільнилося до 8%, а у 2014 стаття зменшилась на 6,81%. Третя по величині питомої ваги стаття – субвенції на надання пільг з послуг зв'язку та інших передбачених законодавством пільг, у тому числі компенсації втрати частини доходів у зв'язку з відміною податку з власників транспортних засобів та збільшенням ставок акцизного податку з пального для фізичних осіб. Вони показали доволі значну амплітуду коливань, продемонструвавши у 2011 році 30% зростання, а вже у 2012 році – зменшення на 15,78% з подальшим нарощуванням темпів росту до 20,32% у 2014 році. Інші статті показували ще більшу амплітуду коливань, зокрема



●	На будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах	▲	На соціально-економічний розвиток регіонів
◆	На придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги	■	На придбання сучасного високовартісного лікувального та діагностичного обладнання для закладів охорони здоров'я
◆	На реалізацію пріоритетів розвитку регіонів	×	На збереження середньої зарплати на період працевлаштування посадових осіб місцевого самоврядування
■	На соціально-економічний розвиток регіонів за напрямом, які закріплені за Міністерством	–	На часткове відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою

Рис. 4. Динаміка субвенцій Зведеного бюджету Закарпатської області, фінансування яких здійснювалося не постійно у 2010–2014 рр. [3; 4; 5; 6]

у 2012 році субвенції на погашення заборгованості з різниці у тарифах на теплову енергію, яка виникла у зв'язку з невідповідністю фактичної вартості теплової енергії тарифам, що затверджувалися зросли на 407,61%, субвенції на проведення виборів депутатів ВР, АРК, місцевих рад та сільських, селищних, міських голів збільшились на 205,82%, однак їхній загальний обсяг та питома вага незначні і не мали суттєвого впливу на загальну динаміку субвенцій. Решта статей, які мали непостійне фінансування, представлені на рисунку 4.

Серед статей, присутність яких була не постійною у структурі субвенцій Зведеного бюджету Закарпатської області, у першу чергу варто виділити субвенції на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Вони з'являються у 2011 році і стають найбільшою статтею в цій групі. У 2012 році цей тип субвенцій зріс на 40,47%, а у наступні роки зменшувався на 20% та 60,26% відповідно, зберігаючи при цьому найбільшу питому вагу в групі. Також варто відзначити субвенції на соціально-економічний розвиток, які закріплені за Міністерством регіонального розвитку та будівництва, які надавалися тільки у 2010 році і змінилися у 2011 році субвенціями на реалізацію пріоритетів розвитку регіонів та на соціально-економічний розвиток регіонів. Важливу роль також відігравали субвенції медичної сфери: на придбання медикаментів для швидкої медичної допомоги; на придбання сучасного високовартісного лікувального та діагностичного обладнання для закладів охорони здоров'я; на часткове відшкодування вартості лікарських засобів для лікування осіб з гіпертонічною хворобою. У цілому, виходячи з даних, отриманих у ході аналізу, можна зробити висновок, що субвенції мають чітко сформульований соціальний напрям. Меншою стабільністю відзначило їх фінансування медичної сфери. Нестабільність у фінансуванні регіонального та економічного розвитку має вплив на ефективність та доцільність такого стимулювання. Виходячи з цього, на нашу думку, своєчасними та необхідними наразі є заходи з децентралізації фіскальної та бюджетної системи.

Згідно з новим законодавством, з держбюджету можуть надаватися місцевим бюджетам такі види трансфертів: 1) базова дотація; 2) субвенції на здійснення державних програм соціального захисту; 3) додаткова дотація на компенсацію втрат доходів місцевих бюджетів внаслідок надання пільг, встановлених державою; 4) субвенція на виконання інвестиційних програм (проектів); 5) освітня субвенція; 6) субвенція на підготовку робітничих кадрів; 7) медична субвенція; 8) субвенція на забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру; 9) субвенція на фінансування заходів соціально-економічної компенсації ризику населення, яке проживає на території зони спостереження; 10) субвенція на проекти ліквідації підприємств вугільної і торфодобувної промисловості та утримання водовідливних комплексів у безпечному режимі на умовах співфінансування (50%); 11) інші додаткові дотації та інші субвенції [1]. Ефективність таких змін у плані стимулювання розвитку регіонів та їхній вплив на фінансову незалежність місцевих бюджетів можна буде проаналізувати лише згодом, однак поки є усі підстави очікувати позитивних зрушень.

Висновки і пропозиції:

1) В Україні міжбюджетні трансферти є основним важелем бюджетного регулювання у сфері місцевих фінансів, важливим інструментом бюджетної безпеки та засобом вирівнювання фіскальних дисбалансів та розвитку регіонів.

2) В останні роки відбулися суттєві зміни в бюджетній сфері України, починаючи з 2010 року відбувається збільшення розриву між кількістю отримуваних місцевими бюджетами трансфертів і обсягом їх власних доходів.

3) У структурі міжбюджетних трансфертів субвенції відіграють важливу роль. На загальнонаціональному рівні їхня частка у Зведеному бюджеті України становить понад 37%, на рівні бюджетів Карпатського регіону: Львівська області – 29,05%, Івано-Франківська – 30,35%, Закарпатська – 29,49% та Чернівецька 28,84%.

4) Проведений аналіз показав, що зведені бюджети цих областей є трансфертозалежними на понад дві третини і понад 30% їхніх доходів становлять цільові трансферти у вигляді субвенцій, що свідчить про значний рівень централізованості місцевих фінансів в регіоні.

5) У своїй основі субвенції носять соціально направлений характер, однак ефективність їх використання для стимулювання соціально-економічного та регіонально розвитку викликає сумнів у силу нестабільності фінансування та доцільність їхнього цільового направлення.

6) Децентралізаційні процеси у сфері місцевих фінансів є необхідними та своєчасними, оскільки дозволять підвищити рівень бюджетної та фінансової безпеки через підвищення фінансової незалежності місцевих бюджетів та можливість визначати пріоритети розвитку регіонів на місцях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України. Редакція від 20.09.2015 р.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудник А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-ІІ) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
3. Річний звіт про виконання бюджетів Закарпатської області за 2010–2014 рр.
4. Річний звіт про виконання бюджетів Івано-Франківської області за 2010–2014 рр.
5. Річний звіт про виконання бюджетів Львівської області за 2010–2014 рр.
6. Річний звіт про виконання бюджетів Чернівецької області за 2010–2014 рр.

7. Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В. «Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2010 рік» /; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 142 с.
8. Щербина І.Ф., Рудик А.Ю., Зубенко В.В., Черевиков Є.Л. «Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2007 рік» / ІБСЕД, Проект «Реформа місцевих бюджетів в Україні» RTIInternational. – К., 2009. – 136 с.

УДК 336.225.3

Ватаманюк О.С.
здобувач кафедри фінансів
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ДЕТЕРМІНАНТИ МАКСИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

THE DETERMINANTS OF MAXIMIZATION OF THE LARGE TAXPAYERS' PAYMENTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню проблематики наповнення Державного бюджету податками, що справляються з великих платників. У статті також розглядаються кількісні показники податкового обслуговування великих платників у спеціалізованих державних податкових інспекціях, а також вивчається вплив основних факторів максимізації їх податкових платежів до бюджету. На основі проведеного кореляційного аналізу та аналізу чутливості автором визначено ключові фактори впливу на обсяг податкових платежів великих платників.

Ключові слова: великі платники, податкові платежі, податкові надходження, Державний бюджет, обсяг реалізації, податкові пільги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию проблематики наполнения Государственного бюджета налогами, взимаемыми с крупнейших налогоплательщиков. В статье также рассматриваются количественные показатели налогового обслуживания крупнейших налогоплательщиков в специализированных государственных налоговых инспекциях, а также изучается влияние основных факторов максимизации их налоговых платежей в бюджет. На основе проведенного корреляционного анализа и анализа чувствительности автором определены ключевые факторы влияния на объем налоговых платежей крупнейших налогоплательщиков.

Ключевые слова: крупнейшие налогоплательщики, налоговые платежи, налоговые поступления, Государственный бюджет, объем продаж, налоговые льготы.

ANNOTATION

This article is devoted to the research of the problems of formation of the State budget revenues with the tax payments of the large taxpayers. The article also discusses quantitative indicators of tax servicing of the large taxpayers at specialized state tax inspectorates and the influence of the main factors of their tax payments maximization is studied. Basing on the correlation analysis and sensitivity analysis the author defines the key factors influencing on the amount of tax payments of the large taxpayers.

Keywords: large taxpayers, tax payments, tax revenues, State budget, sales volume, tax benefits.

Постановка проблеми. Реалізація основних принципів оподаткування та напрямів податкової політики апріорі передбачають одержання конкретного результату, а саме – збалансування інтересів держави і населення. Виражається цей результат не в абстрактних поняттях, а через систему загальноприйнятих в економіці показників, у тому числі таких як кількість зареєстрованих платників податків, обсяг мобілізованих податкових надходжень до бюджету і навіть вартість ВВП. Оцінити ж, наскільки вдало підібрано інструментарій для досягнення поставленої мети, тобто охарактеризувати співвідношення між вкладеними зусиллями та отриманим результатом, є можливим через показник ефективності.

Зокрема, оцінка ефективності податкового адміністрування великих платників (ВПП) може здійснюватися шляхом вивчення якісних параметрів їх податкового обслуговування у спеціалізованих державних податкових інспекціях (СДПІ), у тому числі крізь призму послуг, які надаються у процесі податкового супроводження цих підприємств. Водночас є цілком очевидним, що окрім якості сервісного обслуговування на обсяг сплачених податків великими платниками здійснюють вплив і кількісні фактори, змінюючи дію яких ми можемо досягнути максимізації податкових платежів, які справляються до державного бюджету з ВПП.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на значний внесок у визначення ролі великих платників у формуванні бюджетних доходів та у розвиток наукових підходів до вдосконалення їх податкового обслуговування, викладених здебільшого у дослідженнях Л.О. Соловйової, О.Ю. Тімарцева, В.П. Гоя, Т.В. Василькової, І.О. Горленка, Н.І. Рубан та ін., проблема максимізації податкових платежів до бюджету, що справляються з великих платників, досі не розглядалася у наукових працях вітчизняних вчених.

Формулювання цілей статті. Мета дослідження полягає у визначенні за допомогою кореляційного аналізу та методу економіко-математичного моделювання факторів, що впливають на формування податкових платежів великих платників податків, а також характеру цього впливу. Для цього пропонується встановити рівень взаємозалежності кількісних показників фінансово-господарської діяльності великих платників та здійснити аналіз чутливості кожного з факторів відносно ключового показника – надходжень бюджету.

Виклад основного матеріалу дослідження. Коротко характеризуючи значимість великих платників для національної економіки, буде, без перебільшення, справедливим констатувати, що дана категорія підприємств фактично забезпечує фінансовий аспект виконання державою своїх функцій – соціальної, економічної, оборонної та

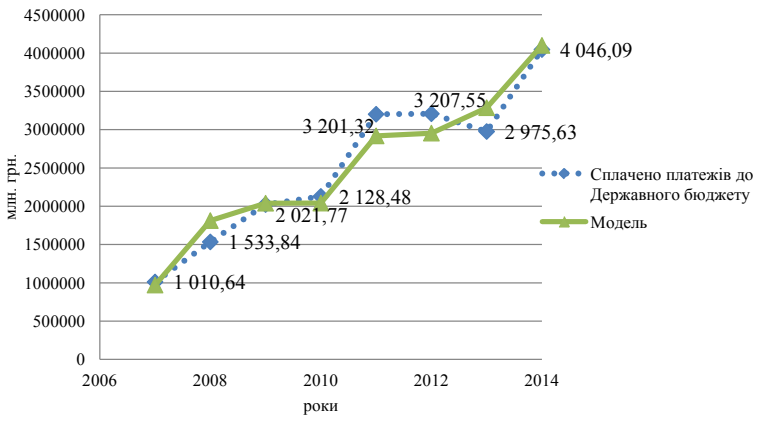


Рис. 1. Динаміка змін обсягів податкових платежів ВПП до Державного бюджету у 2007–2014 рр.

інших. Окрім того, що ВПП можуть сплачувати щорічно до бюджету понад 12 млн грн податків [1], вони приймають безпосередню участь у міжнародній інтеграції та глобалізації бізнесу, є представниками України на міжнародній арені [2, с. 67]. Причому, створюючи ризики фінансового дисбалансу під впливом несприятливої кон'юнктури зовнішніх ринків, вони можуть спричинити істотне падіння бюджетних доходів [3, с. 44]. Великі платники податків є до того ж регуляторами інвестиційних процесів, діяльність яких опосередковано впливає на наповнення державної скарбниці [4, с. 210], адже результатом реалізації внутрішніх джерел інвестування, які належать підприємствам із високим фінансовим потенціалом, як правило, є розширене відтворення та впровадження інвестиційних проектів, які у подальшому принесуть прибутки вкладникам, а у результаті розподілу ВВП і відповідні доходи державі.

Рівень складності здійснюваних трансакцій, який характеризує ВПП як окрему категорію платників, вимагає від них дотримання найвищих професійних та корпоративних стандартів, пов'язаних із веденням обліку та складанням звітності, що є особливо актуальним, враховуючи заплутаність форм ухилення від оподаткування, притаманних ВПП [5, с. 14]. Причому, як зауважують професор В.Л. Андрущенко та Т.В. Тучак, завдяки податковими ризикам ВПП можуть перетворитися на великих неплатників [6, с. 77].

Беручи до уваги, що в організації процесу оподаткування ключова роль належить так званим податковим адміністраторам, є підстави стверджувати, що досягнення максимального результату при справлянні обов'язкових платежів до бюджетів різних рівнів, тобто акумулювання якомога більшого обсягу податкових надходжень, у високій мірі залежить від ефективності роботи податкових органів, яка виражається у якості послуг, що надаються платникам податків. Зокрема, ефективність податкового супроводження великих платників так само виявляється через залучення спеціалізованими органами, уповноваженими на їх обслуговування, максимального обсягу платежів, у тому числі шляхом запобігання ухиленню від оподаткування.

Натомість для визначення кількісних параметрів збільшення податкових платежів ВПП до Державного бюджету необхідно побудувати економіко-математичну модель, яка відображатиме взаємозалежність між показником податкових надходжень бюджету та результатами фінансово-господарської діяльності великих платників.

Як основу для побудови моделі було використано статистичні показники СДПІ з ОВП у м. Одесі, а відповідно за показник, який необхідно максимізувати – суму сплачених платежів до Державного бюджету платниками даної інспекції. Ми висунули гіпотезу, що даний показник (y) може прямо або опосередковано залежати від наступних факторів: x_1 – Кількість платників, зареєстрованих в СДПІ у м. Одесі; x_2 – Обсяг реалізації підприємств; x_3 – Доходи підприємств; x_4 – Витрати підприємств; x_5 – Прибуток підприємств; x_6 – Показник податкового навантаження, %; x_7 – Обсяг наданих податкових пільг до Державного бюджету; x_8 – Сума переплат по податкам до Державного бюджету; x_9 – Штрафні санкції; x_{10} – Утримано податку на доходи фізичних осіб.

Результати проведеного кореляційного аналізу показали, що до факторів, які здійснювали вплив на величину податкових платежів великих платників до Державного бюджету у 2007–2014 рр., належали: кількість платників, зареєстрованих в СДПІ у м. Одесі; обсяг реалізації підприємств; доходи, витрати підприємств; суми переплат по податкам до Державного бюджету та прибуток підприємств. між факторами x_3 – Доходи підприємств та x_4 – Витрати підприємств існував тісний автокореляційний зв'язок (R=0,99), що є, у принципі, очевидним, адже ціна продукту, постачання якого формує дохід організації, фактично містить у собі закладену суму витрат підприємства на його створення. Як відомо, автокореляція не перешкоджає знаходженню зв'язку між досліджуваним показником і факторами, як і визначенню параметрів і статистичних характеристик рівняння, однак вона не гарантує надійності рівняння і параметрів, саме тому при побудові моделі необхідно один із факторів, між якими існує тісний автокреляційний зв'язок, вилучити з розрахунку. У нашому випадку був вилучений фактор x_4 – Витрати підприємств.

За допомогою множинного регресійного аналізу [7; 8] було розраховано дві економетричні моделі оцінки взаємозв'язку між факторами впливу та надходженнями Державного бюджету (y):

$$y_2 = 1229298 - 4869 \cdot x_1 + 0{,}06 \cdot x_2 - 0{,}17 \cdot x_5 - 0{,}50 \cdot x_8,\ R = 0{,}98 \quad (1)$$

Оскільки коефіцієнт кореляції між реальними даними та даними моделі становить $R = 0,98$, є підстави стверджувати про високу точність побудованої моделі. Графічну інтерпретацію моделі представимо наступним чином (рис. 1).

Криві моделі та реальних даних є близькими, отже отримана модель обраних факторів впливу на формування податкових находжень держбюджету є точною і носить прикладний характер. Для перевірки адекватності моделі проведемо аналіз чутливості за типом «якщо-то». Для цього зафіксуємо дані на останньому році і дослідимо вплив почергової зміни кожного фактору на результати моделі (табл. 1). При цьому зауважимо, що стрімкі зміни економічної кон'юнктури в Україні у 2013–2014 рр., особливо на валютному ринку, призвели до подорожчання сировини, готової продукції та вартості послуг, і спричинили виникнення суттєвих амплітуд у показниках доходів і витрат підприємств – динаміка обох показників у 2014 р. порівняно з минулим сягнула 235% та 276% відповідно.

Відповідно до проведеного аналізу чутливості моделі, вищезазначені фактори впливають на формування податкових надходжень Державного бюджету, мобілізованих з великих платників, таким чином:

– зростання кількості платників, зареєстрованих у СДПІ, на 10% призведе до скорочення податкових надходжень Державного бюджету майже на 2,0%;

– підвищення обсягів реалізації підприємств на 10% призведе до збільшення податкових надходжень Державного бюджету на 9,1%;

– від зростання прибутку підприємств на 10% обсяг акумульованих податкових платежів з ВПП збільшиться на 2,08%.

Крім цього, зміна сум доходів великих платників не призведе до суттєвих зрушень в обсягах податкових платежів до Державного бюджету, однак збільшення сум переплат по податкам спричинить поступове скорочення надходжень бюджету. Очевидно також, що найбільш чутливим фактором щодо зростання податкових платежів ВПП до Державного бюджету виявився обсяг реалізації підприємств, що є цілком логічним, оскільки від того, наскільки високим є попит на товари і послуги господарюючого суб'єкта, залежать здебільшого і результати його фінансово-господарської діяльності.

Поряд із цим у результаті проведеного кореляційного аналізу було виявлено, що такий показник, як «Обсяг наданих податкових пільг до Державного бюджету», який, на наш погляд, мав би відгравати істотну роль у формуванні податкових надходжень Державного бюджету (по-перше, як вираз стимулюючої функції податків і, по-друге, як втрати бюджету), прямого впливу на результуючий показник не здійснював, однак справляв вплив на інші дієві фактори.

Щодо першого висновку, припускаємо, що кількісне зростання платників податків без зміни чисельності працюючого персоналу СДПІ може спричинити зниження якості податково-

Таблиця 1

Аналіз чутливості для моделі максимізації податкових платежів великих платників

Кількість платників, зареєстрованих в СДПІ у м. Одесі						
-10%	-5%	-1%	100%	1%	5%	10%
140	148	154	156	158	164	172
4176638	4138657	4108273	4100676	4093080	4062696	4024715
1,9%	0,9%	0,2%	0,0%	-0,2%	-0,9%	-1,9%
Обсяг реалізації підприємств						
-10%	-5%	-1%	100%	1%	5%	10%
53964112	56962118	59360523	59960124,7	60559726	62958131	65956137
3727826	3914251	4063391	4100676	4137962	4287102	4473527
-9,1%	-4,5%	-0,9%	0,0%	0,9%	4,5%	9,1%
Доходи підприємств						
-10%	-5%	-1%	100%	1%	5%	10%
81471973	85998194	89619171	90524414,9	91429659	95050636	99576856
4125101	4112889	4103119	4100676	4098234	4088464	4076252
0,6%	0,3%	0,1%	0,0%	-0,1%	-0,3%	-0,6%
Прибуток підприємств						
-10%	-5%	-1%	100%	1%	5%	10%
-4397730	-4642048	-4837503	-4886366,5	-4935230	-5130685	-5375003
4015561	4058119	4092165	4100676	4109188	4143234	4185792
-2,08%	-1,04%	-0,21%	0,00%	0,21%	1,04%	2,08%
Сума переплат по податкам до Державного бюджету						
-10%	-5%	-1%	100%	1%	5%	10%
1263682	1333887	1390050	1404091,4	1418132	1474296	1544500
4171118	4135897	4107721	4100676	4093632	4065456	4030235
1,7%	0,9%	0,2%	0,0%	-0,2%	-0,9%	-1,7%

го обслуговування ВПП через збільшення обсягів операційної роботи, що стане фактором зниження уваги до фінансово-господарської діяльності платників. Зазначене може стати причиною недобросовісного виконання платниками податкового обов'язку, що призведе до падіння податкових надходжень бюджету.

Для визначення тенденцій зміни обсягів надходжень Державного бюджету від податків, сплачених великими платниками, використаємо трендовий підхід, згідно з яким на множині трендових моделей визначається найбільш точна, яка і застосовується для часового ряду. Розглянемо два випадки:

1. Побудуємо трендову модель безпосередньо для часового ряду податкових надходжень у державний бюджет.

2. Для кожного вхідного фактору моделі розрахуємо трендові залежності і на основі останніх представимо прогноз.

У першому випадку результуюча модель набула вигляду:

$$y_2 = -7{,}89 \cdot 10^8 + 393896 \cdot Y,\ R = 0.95, \quad (2)$$

де Y – рік.

Результати прогнозу, згідно з цією моделлю, представлені на рисунку 2:

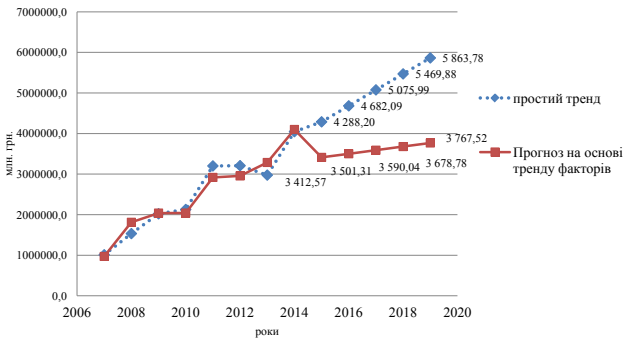


Рис. 2. Трендові прогнози надходження податкових платежів до Державного бюджету

Згідно з простим трендом, обсяг податкових надходжень до Державного бюджету буде щорічно зростати і може досягнути близько 5863,78 млн грн. У цьому випадку впливу кризових явищ 2014 року практично не відчутно. Такий результат видається сумнівним, зважаючи на складний стан економіки, саме тому доцільно дослідити другий підхід до трендового пронозу.

Згідно проведених розрахунків ми отримали такі моделі:

Кількість платників податків, зареєстрованих у СДПІ:

$$x_1 = -56239 + 28 \cdot \underline{Y},\ R = 0{,}97 \quad (3)$$

Обсяг реалізації підприємств:

$$x_2 = -9{,}55 \cdot 10^9 + 4774324 \cdot \underline{Y},\ R = 0{,}94 \quad (4)$$

Доходи підприємств:

$$x_3 = -1{,}01 \cdot 10^{10} + 5062541 \cdot \underline{Y},\ R = 0{,}60 \quad (5)$$

Прибуток підприємств:

$$x_5 = -1{,}54 \cdot 10^8 + 76833 \cdot \underline{Y},\ R = 0{,}81 \quad (6)$$

Сума переплат по податкам до Державного бюджету:

$$x_6 = -1{,}79 \cdot 10^{08} + 89218 \cdot \underline{Y},\ R = 0{,}61 \quad (7)$$

Невисокі коефіцієнти кореляції для певних моделей зумовлені появою коливань факторів у 2014 році. Без урахування цього року відповідні коефіцієнти зростають до значень більших за 0,8.

У результаті об'єднання показників прогнозу значення факторів згідно з вищезазначеними моделями було отримано прогнозовані значення щодо обсягу податкових надходжень Державного бюджету (табл. 2):

Таблиця 2

Прогноз податкових надходжень Державного бюджету по СДПІ з ОВП у м. Одесі на 2015–2019 роки

(млн грн)

Рік	Простий тренд	Прогноз на основі тренду факторів
2015	4288,2	3412,6
2016	4682,1	3501,3
2017	5075,9	3590,0
2018	5469,9	3678,8
2019	5863,8	3767,5

Як видно з прогнозу, у 2015 році очікується спад податкових надходжень до бюджету, після чого настане період повільного зростання економіки, а відповідно, і бюджетних надходжень. Даний прогноз є більш адекватним, ніж простий трендовий аналіз вихідного ряду, оскільки враховує економічні потрясіння, що відбуваються на державному рівні (рис. 2).

Повертаючись до проведеного вище кореляційного аналізу та фактору пільг зокрема, зауважимо, що їх обсяг впливає на значення таких факторів, як «Кількість платників, зареєстрованих у СДПІ у м. Одесі» та «Сума переплат по податкам до Державного бюджету», які у свою чергу впливають, хоч і незначно, на надходження до бюджету. Причому підвищення обсягу наданих пільг по податкам до Державного бюджету призведе до симетричного зростання кількості платників податків та суми переплат на 8,2% та 2,2% відповідно. Як нам уже відомо, для збільшення податкових надходжень Державного бюджету варто обмежити дію двох вказаних факторів. Отже, для максимізації податкових платежів до бюджету згідно моделі, побудованій на основі даних Одеської СДПІ, варто зменшити обсяг пільг, що надаються платникам податків. Це свідчить про те, що податкові пільги, запроваджені в Україні, є неефективними і потребують або часткового скасування або заміни на інші види. У цьому ж найбільш виражено проявляються негативні риси української системи оподаткування – стимулююча дія пільгового оподаткування відсутня як така, однак втрати казни внаслідок надання пільг одразу ж погіршують фінансову спроможність держави.

Висновки. Проведений аналіз факторів максимізації податкових надходжень Державного бюджету, що справляються з великих платників,

дає підстави стверджувати, що найбільш важливим показником, з яким у прямій залежності перебуває сума податкових платежів ВПП, є обсяг реалізації цих підприємств. Оскільки на обсяги реалізації безпосередньо впливає такий фактор, як споживчий попит населення, який в умовах зниження купівельної спроможності національної валюти стрімко падає, підвищити показники реалізації продукції за незмінності ціни є можливим завдяки підвищенню продуктивності праці або фондовіддачі основних засобів. У такому випадку оптимальним вирішенням поставленої нами задачі є запровадження механізмів, спрямованих на стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності великих платників. Причому зауважимо, що дана проблема є актуальною не лише для ВПП, а й для усієї країни загалом – станом на 2014 рік питома вага промислових підприємств, що впроваджували інновації, налічувала 12,1%, причому частка реалізованої інноваційної продукції становила всього 2,5% [9]. Ситуація ускладнюється також тим, що спостерігається яскраво виражена тенденція до погіршення інноваційної активності українських підприємств, особливо за напрямом придбання інноваційного обладнання. Оскільки одним із найбільш дієвих інструментів стимулювання інноваційної діяльності вважаємо пільгове оподаткування, доцільним є запровадити нові пільгові механізми в оподаткуванні великих платників, що особливо актуально у контексті одержаних у дослідженні результатів щодо неефективності запроваджених в Україні пільг. З огляду на те, що найвище навантаження на Державний бюджет за пільгами великих платників несуть пільги з ПДВ, найбільш мотивуючим заходом для ВПП щодо всебічного впровадження інновацій цими підприємствами, на нашу думку, має стати введення зниженої ставки ПДВ на продукцію, виготовлену великими підприємствами з використанням інноваційних технологій. Ці та інші напрями максимізації податкових платежів великих платників буде розглянуто у наступних дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Закон України, Кодекс від 02 грудня 2010 року № 2755-VI. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
2. Василькова Т.В. Податковий контроль великих платників податків в умовах реалізації державної регуляторної політики України [Текст] / Т.В. Василькова, І.В. Жадан // Экономика Крыма. – 2012. – № 1 (38). – С. 66-69.
3. Нікітішин А.О. Адміністрування податків в умовах фінансово-економічної кризи / А.О. Нікітішин // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 38-45.
4. Гой В. Роль великих платників податків у наповненні державного бюджету України / В. Гой, Л. Шестак // Підприємництво, господарство і право. – 2009. – № 10. – С. 208-211.
5. Kamrul Hoque Maruf Efficiency in Tax Administration: A Case Study of Large Taxpayer Unit in Bangladesh / Kamrul Hoque Maruf // The Cost and Management. – January-February, 2010. – P. 13-17.
6. Андрущенко В.Л. Ризики – сигнали тривоги в оподаткуванні / В.Л. Андрущенко, Т. В. Тучак // Науковий вісник Національного університету ДПС України. Сер.: Економіка, право. – 2010. – № 2 (49). – С. 74-83.
7. Экономическое моделирование в Microsoft Excel / [Д. Мур, Л. Уэдерфорд, Г. Эппен и др.]. – Москва: Вильямс, 2004. – 1024 с. – (6-изд.).
8. Кузьмичов А.І. Економетрія. Моделювання засобами MS Excel [Текст]: навч. посібник / А.І. Кузьмичов, М.Г. Медведєв. – К.: Ліра-К, 2011. – 214 с.
9. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 336.71.078.3

Веремейчик Т.О.
магістр
Запорізького національного університету

Кушнір С.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

STRESS-TESTING AS AN EFFECTIVE INSTRUMENT IN RISK MANAGEMENT (ON EXAMPLE OF PJSC «PRIVATBANK»)

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність трактування терміну «стрес-тестування» вітчизняним законодавством, МВФ та підрозділом ризик-менеджменту ПАТ КБ «ПриватБанк», наведена класифікація базових факторів ризику. Проаналізовано результати стрес-тестування НБУ українських банків, проведені за часи незалежності держави, а також розглянуто приклад організаційної структури ПАТ КБ «ПриватБанк», задіяної у проведенні стрес-тестування за власною розробленою методикою, та охарактеризовано основні фактори ризиків при здійсненні тестування.

Ключові слова: ризик, стрес-тестування, ліквідність, ризик-менеджмент, докапіталізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность трактовки термина «стресс-тестирование» отечественным законодательством, МВФ и подразделением риск-менеджмента ПАО КБ «ПриватБанк», приведена классификация базовых факторов риска. Проанализированы результаты стресс-тестирования НБУ украинских банков, проведенные за время независимости государства, а также рассмотрен пример организационной структуры ПАО КБ «ПриватБанк», задействованной в проведении стресс-тестирования по собственной разработанной методике, и охарактеризованы основные факторы рисков при осуществлении тестирования.

Ключевые слова: риск, стресс-тестирование, ликвидность, риск-менеджмент, докапитализация.

ANNOTATION

In the article the essence of the interpretation of the term «stress test» domestic legislation, the IMF and the risk management division of PLC CB «PrivatBank», the classification of basic risk factors. The results of stress tests NBU Ukrainian banks, conducted at the time of independence, and the example of the organizational structure of PLC CB «PrivatBank», involved in carrying out stress tests on their own developed methodology and describes major risk factor in the implementation of testing.

Keywords: risk, stress testing, liquidity, risk management, recapitalization.

Постановка проблеми. Результати дослідження банківських ризиків Banking Banana Skins, який підготували Центр з вивчення фінансових інновацій спільно з фірмою PwC за даними опитування, показують, що за 2014 рік ризики надмірного регулювання та політичного втручання піднялися на верхні позиції в рейтингу основних ризиків міжнародної банківської галузі (позиція № 1 і № 2 відповідно), потіснивши макроекономічний ризик, який у 2012 році вважався головною загрозою банківській діяльності.

Для України також є дуже значним політичний тиск на банківську систему, оскільки, якщо порівняти вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на банківські установи, виявляється, що зовнішні фактори у два рази перевищують вплив внутрішніх, що ускладнює регулювання економічної стабільності в цілому.

Саме тому через постійну мінливість стабільності економічної ситуації в цілому та значний вплив зовнішніх факторів на вітчизняну банківську систему, гостро постає питання щодо аналізу всіх можливих сценаріїв розвитку подій у банківській сфері та запровадження заходів у частині уникнення або мінімізації негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти макроекономічного стрес-тестування ризиків висвітлено у наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: П.Є. Житний [3], Ф. Банн, Н. Фотіаді, І. Андрієвська [4, с. 88-96], Л. Прийдун [6], І. Гаврилін, П. Ковальов, Б. Моїсеєв, І. Пашковська, Є. Самолов, Г. Біленька [10, с. 187-193] та інші.

Але багатоваріантність досліджень свідчить про їхні неадаптованість та недосконалість щодо вітчизняної банківської системи.

Зважаючи на це, у статті розглянуто методичні основи проведення стрес-тестування в українській банківській системі, висвітлено методику проведення стрес-тестування на прикладі ризик-менеджменту групи ПАТ КБ «Приватбанк» та проаналізовано результати стрес-тестування протягом останніх років.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світові кризи останніх десятиліть, а також нестабільне становище економіки нашої держави посилили інтерес до питань, пов'язаних з підтримкою стійкості української банківської системи. І якщо для зарубіжних країн стрес-тестування є уже загальноприйнятою мірою ризик-менеджменту, то для вітчизняних комерційних банків це є ще, напевно, новинкою. Причиною цього є відсутність до цього часу стандартизації методів стрес-тестування та недостатність досвіду вітчизняної банківської системи.

Згідно з Постановою Правління Національного банку України «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» від 6 серпня 2009 р. № 260 стрес-тестування – це метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього фактора – валютного курсу, процентної ставки тощо. Поєднання цих величин дає уявлення про те, яку суму збитків чи доходів отримає банк, якщо події розвиватимуться за закладеними припущеннями [1].

Професор А.М. Тавасієв визначає стрес-тестування як різнорідну групу методів, які оцінюють уразливість активів або портфелів до змін макроекономічної обстановки або екстраординарним, але правдоподібним подіям [12].

ПАТ КБ «ПриватБанк» трактує поняття «стрес-тестування» як проведення оцінки потенційного впливу на фінансовий стан банку ряду заданих шоків (шокових ситуацій), тобто змін у факторах ризику, відповідних винятковим, але вірогідним подіям [2].

Міжнародним валютним фондом стрес-тестування визначається як «методи оцінки чутливості портфеля до суттєвих змін макроекономічних показників або до виключних, але можливих подій» [4, с. 88].

Уперше стрес-тестування банківської системи введено к США. Згодом низка європейських країн запровадили такий досвід у свою практику [3, с. 69].

На необхідність проведення стрес-тестування в банках наголошувалося ще у прийнятій у 1998 р. шостій поправці рекомендацій Базельського комітету, в якій викладено вимоги щодо стрес-тестування ринкових ризиків. Починаючи з 1999 р. стрес-тестування почало широко застосовуватися Міжнародним валютним фондом разом із Світовим банком для оцінки вразливості банківських систем до світових фінансових криз.

Стрес-тестування в ЄС проводиться за дорученням Ради міністрів ЄС з питань економіки й фінансів і координується Європейським комітетом органів банківського нагляду разом з Європейським центральним банком, а також за участю національних наглядових органів і Європейської Комісії. Суть його полягає в оцінці загальної стійкості європейського банківського сектора і здатності банків витримувати подальші можливі потрясіння від кредитних, ринкових і суверенних ризиків.

Враховуючи світовий досвід щодо здійснення стрес-тестування та рекомендації, викладені в Основних принципах ефективного банківського нагляду, вперше опублікованих Базельським комітетом з банківського нагляду у 1997 р., банкам доцільно здійснювати стрес-тестування за такими ризиками:

– кредитний ризик;
– ризик ліквідності;
– ринковий ризик (валютний ризик, ризик зміни відсоткової ставки);
– операційний ризик.

Усі методики проведення стрес-тестування банківської системи можна розділити на чотири основні види:

1) сценарний метод;
2) метод чутливості (еластичності);
3) метод оцінки витрат (модель VaR);
4) індексний метод.

Найпоширенішими методами здійснення стрес-тестування в Україні є сценарний аналіз і аналіз чутливості [1].

Національний банк України за базові фактори ризиків рекомендує використовувати такі:

– макроекономічні категорії:

1) стабільність економічної ситуації (економічний спад, радикальна зміна вектора розвитку економіки, дефолти першокласних компаній-позичальників тощо);
2) значні коливання курсу національної валюти відносно інших валют (інфляція, дефляція);
3) відкритість (доступність) міжбанківського ринку;
4) рівень політичної та геополітичної стабільності;
5) стійкість фінансових ринків (у тому числі можливість протидіяти спекулятивним атакам);
6) зміни процентних ставок (наприклад, LIBOR, облікової ставки тощо);
7) можливість знецінення майна, що перебуває в якості забезпечення за кредитними операціями банків (зокрема, через падіння цін на ринку нерухомості, кризу окремих галузей економіки тощо);
8) волатильність цін на енергоресурси;

– мікроекономічні категорії:

1) можливість доступу банку до зовнішніх джерел підтримання ліквідності;
2) конкурентна позиція банку (визначена за методикою SWOT-аналізу як узагальнена оцінка) [1].

Макроекономічне стрес-тестування вітчизняної банківської системи проводилося двічі – у 2008 р. (за участю 17 банків) та навесні 2010 р., однак отримані результати не є публічною інформацією. Відомо лише, що у 2010 р. стрес-тестуванням було охоплено 176 банків, за результатами якого виникла потреба збільшити капітал у 61 вітчизняних банках на суму 40 млрд грн [6, с. 71].

У 2012 р. Світовий банк наголосив на необхідності обов'язкового стрес-тестування банківської системи України. Проте на цю рекомендацію відреагували лише дочірні установи європейських банків (ING Bank, Unicredit, Credit Agricole, Alfa Bank, Swedbank, Piraeus Bank Group), які провели стрес-тестування найбільш значущих для банків видів ризику. Разом з тим НБУ від рекомендації Світового банку проводити стрес-тестування в Україні у тому ж 2012 р. відмовився, аргументуючи це тим,

що банківська система має позитивні темпи розвитку [7].

Наприкінці 2013 року той самий Світовий банк знову рекомендував Нацбанку слідом за США та ЄС провести тестування й українських банків. Згідно з укладеним з МВФ меморандумом про проведення реформ в Україні в рамках програми stand-by нарешті у 2014 році в Україні пройшло стрес-тестування 37 великих комерційних банків [13]. Результати українського тестування виявилися вражаючими, адже із 37 банків пройшли перевірку лише 9, а 18 кредитних установ потребували докапіталізації на 66 млрд грн [8].

Тобто тестування показало, що у банків вже у минулому році виникли серйозні труднощі через падіння курсу національної валюти та вкрай обмежені резерви міцності у разі її подальшого знецінення.

Стрес-тести фактично проводилися на підставі даних балансів за перший квартал 2014 року. Деякі ризики, які було складно спрогнозувати, наприклад, втрата Криму і війна на Донбасі, під час перевірки практично не враховувалися. Також групу ризиків склали популістські рішення парламенту через вступ України у черговий передвиборний процес та збільшення небезпеки чергового політичного піару. Українські банки не застраховані від нових законодавчих ініціатив, які можуть значно погіршити їхній фінансовий стан.

Національний банк 7 липня 2014 р. констатував виконання 13 із 18 банків планів щодо докапіталізації за підсумками стрес-тестування, що проводилося на початку 2014 року.

Нині триває нове діагностичне обстеження 20 найбільших українських банків у рамках спільної з Міжнародним валютним фондом програми розширеного фінансування (Extended Fund Facility Arrangement, EFF).

На першому етапі реалізації діагностичного обстеження Національний банк України здійснить перевірку достовірності оцінки якості активних операцій, достатності сформованих резервів та визначення достовірності балансової вартості. До вибірки кредитів суб'єктів господарювання ввійдуть усі кредити, які більші або дорівнюють 200 млн грн, або 5% розміру регулятивного капіталу (без урахування сформованого резерву), інші кредити до досягнення 65% обсягу кредитного портфеля та усі кредити пов'язаних з банком осіб, які більші або дорівнюють 1% регулятивного капіталу. Після перевірки якості кредитів буде проведено розрахунок показників достатності капіталу.

Другий етап передбачає стрес-тестування із застосуванням моделі Національного банку України. Під час стрес-тестування буде визначено додаткову потребу в капіталі банків, обумовлену погіршенням економічної ситуації. Стрес-тестування охоплюватиме період до кінця 2017 року.

Якщо за підсумками цих обстежень буде встановлено, що норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) буде нижче 10%, банки будуть зобов'язані у місячний термін надати нові й уточнені плани капіталізації, щоб досягти $Н_2$ в 5% на початок лютого 2016 р., 7% – до 1 січня 2018 р. і 10% – до 1 січня 2019 р. [9].

Згідно з вимогами Меморандуму про економічну та фінансову політику (пункт 17) Національним банком також буде проведено оцінку ризиків активних операцій банків з пов'язаними особами.

На основі технічного завдання Національного банку України, узгодженого з МВФ та Світовим банком, безпосередню перевірку операцій з пов'язаними особами здійснюватиме аудиторська компанія з «Big Four» (група найбільших у світі компанії, що надають аудиторські та консалтингові послуги: «Deloitte», «PricewaterhouseCoopers», «Ernst&Young», «KPMG»). Після аналізу отриманої інформації Національний банк України протягом жовтня-грудня 2015 року надішле банкам остаточну позицію щодо активних операцій з пов'язаними особами [11].

Розглянемо приклад організаційної структури найбільшої української фінансової установи ПАТ КБ «ПриватБанк», задіяної у проведенні стрес-тестування за власною розробленою методикою, котра призначена для вимірювання максимальних збитків від різних ризиків, що виникають в умовах глобальних стресів на фінансових ринках. Банк визначив наступні види ризиків, за якими проводить стрес-тестування:

1) фінансові, тобто ризики, які можна виміряти;

2) нефінансові, або ризики, які не піддаються кількісній оцінці.

Фінансові ризики:

1) кредитний ризик – ризик неповернення або повернення не у встановлений термін наданого кредиту і нарахованих відсотків. Основний інструмент контролювання ризику – диверсифікація;

2) ринковий ризик – ризик втрат по балансових і позабалансових позиціях, пов'язаних з коливанням ринкових цін і котирувань. До складу ринкового ризику входять: валютний ризик; відсотковий ризик; фондовий ризик;

3) ризик ліквідності – небезпека виникнення проблеми недостатності ліквідних коштів для забезпечення виконання власних зобов'язань.

Нефінансові ризики:

1) операційний ризик – ризик фінансових втрат, пов'язаних з управлінськими помилками, шахрайством, неефективністю наданих послуг, неможливістю своєчасного прийняття банком необхідних заходів по виникненню загроз інтересам банку, зокрема з боку його співробітників, що зловживають своїми повноваженнями або ведуть свою діяльність з порушенням етичних норм і невиправдано високими ризиками, що призводять до ослаблення позицій банку на ринку або до банкрутства (ризик зловживань);

2) комплаєнс-ризик – ризик юридичних або регулятивних санкцій, фінансових збитків, втрати репутації, які можуть бути звернені на ПриватБанк як на відповідальну особу банківської групи / інших учасників банківської групи в результаті недотримання або порушення законів, нормативних актів та інших правових актів, що регулюють діяльність групи в цілому/відповідальної особи/інших учасників банківської групи, стандартів саморегулюючих організацій (інституцій), пов'язаних з діяльністю банківської групи, а також інших стандартів «кращих практик», пов'язаних з діяльністю групи, відповідальної особи, а також в результаті незадоволення законних і виправданих прав та інтересів клієнтів, окремих членів банківської групи та Групи в цілому [2].

З погляду статистики, стрес-тестування покликане оцінити вірогідність настання подій, які лежать у «хвості» розподілу збитків і мають низьку вірогідність настання від 0,1% до 5%. Збитки діляться на очікувані (EL), неочікувані (UL) й екстраординарні.

Очікуваний збиток є очікуваними середніми втратами по портфелю кредитних позицій. Очікуваний збиток складається з рівня активів під ризиком, вірогідність дефолта і ступеня збитку. Неочікуваними втратами є волатильність кредитних втрат щодо очікуваних втрат, для оцінки неочікуваних втрат використовується VAR-аналіз. Для оцінки екстраординарних втрат застосовується оцінка по методу максимально можливого збитку, аналіз чутливості, гіпотетичний і історичний сценарний аналізи [5].

Для забезпечення ефективності системи внутрішнього контролю та управління ризиками ПриватБанк використовує адекватну організаційну структуру. Схема організації процесу ризик-менеджменту в ПАТ КБ «ПриватБанк» зображена на рисунку 1.

До процесу управління ризиками залучаються такі структурні підрозділи банку:

– напрям «Ризик-менеджмент» – виконує функцію з управління кредитним ризиком;

– напрям «Фінанси і ризики» – виконує функцію з управління ризиком ліквідності та процентним ризиком;

– напрям «Внутрішній контроль та fraud-менеджмент» – виконує функцію з управління операційним ризиком;

– Бізнеси – виконують функцію з оцінки кредитного ризику на індивідуальній основі при наданні кредиту, а також його подальшому супроводженню, проводить оцінку фінансового стану позичальника, оцінку вартості та моніторинг стану забезпечення по кредиту, займаються розробкою кредитних продуктів;

– Кредитний комітет – колегіальний орган, однією із основних функцій якого є управління ризиками та моніторинг рівня прийнятого банком ризику;

– Наглядова Рада – виконує функції контролю за фінансовим станом банку та оптимізації прийнятих ризиків;

– Правління банку – вищий виконавчий орган банку, підзвітний Наглядовій Раді. Правління банку взаємодіє з Наглядовою Радою з питань ризик-менеджменту, виходячи із загальноприйнятих принципів корпоративного управління та ієрархії процесу управління ризиками;

– Back office – виконує контрольну функцію, візує кредитні угоди, проводить контроль у режимі реального часу на відповідність встановленим у Банку правил та процедур;

– напрям Внутрішнього аудиту – виконує функцію з ідентифікації та оцінки основних сфер ризику банку;

– департамент «Compliance» – виконує функцію з управління комплаєнс-ризиком.

Як результат, стрес-тести міжнародного рейтингового агентства Standard&Poor's підтвердили короткостроковий рейтинг Приватбанку на рівні «С». Індивідуальну оцінку характеристик кредитоспроможності банку (SACP) встановлено на рівні «ССС+», що на одне значення вище за рейтинг України.

Як ідеться в офіційному повідомленні S&P, незважаючи на девальвацію гривні, достатність капіталу ПриватБанку, згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку, відповідає мінімальним вимогам у 10%. Станом на 1 липня 2015 року. розмір власного капіталу банку становив 25225583 грн, а розмір активів – 240008678 грн, відповідно, розмір регулятивного капіталу – 10,5%. Також стійка позиція ПриватБанку забезпечена більш високою якістю активів, достатніми резервами та активною підтримкою акціонерів. У грудні 2014 року акціонери банку зробили внесок за акції нової емісії у сумі 1 000 мільйонів гривень. На зборах

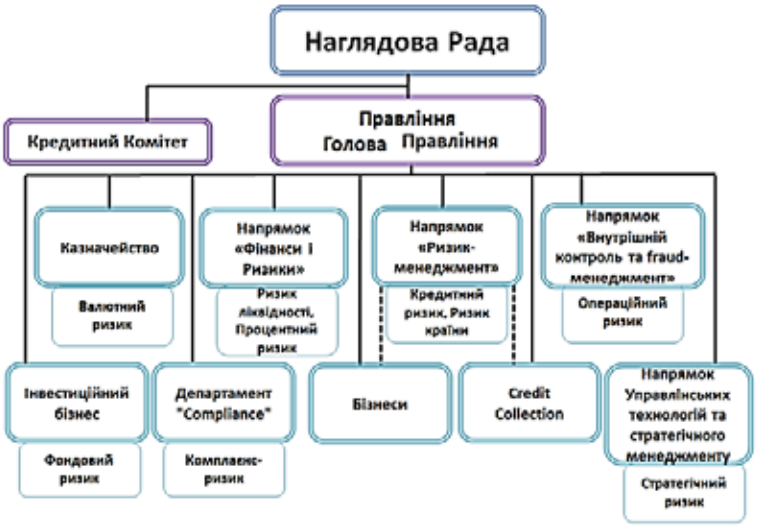


Рис. 1. Підрозділи, що беруть участь у процесі управління ризиками у ПАТ КБ «ПриватБанк»

акціонерів, що відбулися у квітні 2015 року, акціонери банку прийняли рішення збільшити акціонерний капітал банку на 5000 мільйонів гривень. Тому ПриватБанк зможе підтримувати свою платоспроможність і надалі, незважаючи на економічний спад і можливий суверенний дефолт в іноземній валюті.

Висновки. Сучасні тенденції розвитку вітчизняної банківської системи вимагають від національного регулятора запровадження передової зарубіжної практики стрес-тестування ризиків, а саме: здійснення його на регулярній основі, розробки комплексної методики проведення стрес-тесту, а не за вимогою МВФ чи Світового банку, а також інформування громадськості щодо отриманих результатів у спеціальних щорічних звітах НБУ, тим самим підвищуючи рівень транспарентності діяльності банків.

Проведення стрес-тестування важливо насамперед і банкам малих та середніх розмірів, адже необхідно проаналізувати всі можливі сценарії розвитку макроекономічних подій, а також у зв'язку з «очищенням» української банківської системи Національним банком.

Щодо ПриватБанку, то установа намагається вчасно оцінювати та постійно удосконалювати методику впливу можливих негативних факторів на банк і, як показує результат, стрес-тести – один із дієвих методів оцінки, оскільки його результати надають можливість розробити шляхи зміцнення позицій банка із усіх можливих сценаріїв розвитку подій. Зважаючи на активну позицію банку в частині стрес-тестування, злагоджену співпрацю акціонерів та команди банку, швидку реакцію на потреби та зміни ринку, банк п'ять років поспіль тримає лідерство у сегменті роздрібного банківського обслуговування в Україні, адже він орієнтований перш за все на платіжні операції для населення та юридичних осіб усіх форм власності. Ефект якісного застосування методики стрес-тестування дає змогу фінансовому менеджменту банку володіти інформацією про зміни характеру чинників ризику та ступеня впливу на результати діяльності банку протягом певного періоду часу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова Правління Національного банку України «Про схвалення Методичних рекомендацій щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/PB09039.html.
2. Політика банківської групи ПАТ КБ «ПриватБанк» в галузі управління ризиками [Електронний ресурс]: Наказ № СП-2015-6581897 від 02.03.2015 року. – Режим доступу: http://static. privatbank.ua/files/data/pol_risk_site.pdf.
3. Житний П.Є. Світова практика стрес-тестування у банках України / П.Є. Житний, С.М. Шаповалова, Г.М. Карамишева // Вісник Укр. акад. банків. справи. – 2011. – № 1 (30). – С. 67-72.
4. Андриевская И. Стресс-тестирование: обзор методологий / И. Андриевская // Управление в кредитной организации. – 2007. – № 5. – С. 88-96.
5. Річна фінансова звітність ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.privatbank.ua.
6. Прийдун Л. Стрес-тестування кредитного ризику банку: загальна характеристика та особливості практичного застосування / Л. Прийдун // Вісник ТНЕУ. – 2011. – № 2. – С. 67-74.
7. Інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.banki.ua.
8. Новини офіційного сайту Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/329007/pro-stres-testy-ukrayinskyh-bankiv.
9. Постанова Правління Національного банку України від 12.05.2015 № 313 «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 24 лютого 2015 року № 129» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0313500-15.
10. Бєленька Г. Стрес-тестування як метод оцінки стабільності банківської системи: етапи, методологія та світовий досвід / Г. Бєленька // Вісник СНАУ. – 2008. – № 2. – С. 187-193.
11. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=16601046.
12. Тавасиев, А.М. Антикризисное управление кредитными организациями: учеб. пособие по антикризисному управлению / А.М. Тавасиев. – М.: Издательство «ЮНИТИ-ДАНА», 2010. – 480 с.
13. Повний текст меморандуму Україна-МВФ: ключові позиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/External/NP/LOI/2014/UKR/042214.pdf.

УДК 336.7

Головень О.О.
аспірант
Науково-дослідного економічного інституту
Міністерства економічного розвитку і торгівлі України

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЦІЛЬОВИХ ОБЛІГАЦІЙ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ

TRENDS AND EFFECTIVENESS OF TARGET BONDS IN THE PROPERTY MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття цільових облігацій, визначено правове поле функціонування ринку цільових облігацій в Україні, охарактеризовано порядок їх емісії, обігу та погашення, а також сформульовано переваги та недоліки використання цільових облігацій як інструменту фінансування житлового будівництва.

Ключові слова: цільові облігації, емітент, забудовник, інвестор, фінансовий інструмент, житлове будівництво.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия целевых облигаций, определено правовое поле функционирования рынка целевых облигаций в Украине, охарактеризованы порядок их эмиссии, обращения и погашения, а также сформулированы преимущества и недостатки использования целевых облигаций как инструмента финансирования жилищного строительства.

Ключевые слова: целевые облигации, эмитент, застройщик, инвестор, финансовый инструмент, жилищное строительство.

ANNOTATION

The article is devoted to the research of essence of target bonds, the determination of law condition of target bonds market functioning in Ukraine, the specification of their issue, circulation and redemption and the naming advantages and disadvantages of the target bonds usage for housing construction financing.

Keywords: target bonds, issuer, builder, investor, financial instrument, housing construction.

Постановка проблеми. Чергова економічна криза знову викликала науковий та практичний інтерес до питання захисту прав інвесторів. Особливо це стосується світового ринку нерухомості, який протягом останнього десятиліття вважався об'єктивно одним із найнадійніших сегментів інвестиційного ринку. Проте, як показала практика використання цільових облігацій спочатку в США, а потім і в багатьох країнах існуючі форми та механізми захисту прав інвесторів на ринку нерухомості є малоефективними, держава не в змозі забезпечити їх дієвий захист. Відповідно, на сучасному етапі постало питання про необхідність наукового обґрунтування принципово нових заходів державного захисту інвесторів. В Україні ця проблема ускладнюється незрілістю вітчизняного рину нерухомості, його корумпованістю, значними диспропорціями у розвитку на користь будівельних організацій, а поступове впровадження в інвестиційний процес цінних паперів тільки ускладнює завдання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В Україні питання сутності цільових облігацій, нормативно-правового регулювання порядку їх емісії та обігу досліджували такі вчені-фахівці, як Л. Ковтун [1], Л. Дачник [2], Н. Доценко-Білоус [3; 4], Л. Гавриш [5], І. Курафєєва [6] та інші. Однак ці дослідження були здійснені в межах публікацій, які містили лише огляд змін до вітчизняного законодавства, що стосувалися цільових облігацій, або ж коротку характеристику сутності даного цінного паперу та особливостей його використання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняні підприємства намагаються у своїй емісійній стратегії на ринку облігацій використати базові характеристики цінних паперів – їхні стандартність та серійність – ігноруючи при цьому інші параметри, зокрема ліквідність.

Постановка завдання. На основі викладеного матеріалу можна бути розробити механізми реформування нормативно-правової бази та перегляду емісійних та інвестиційних стратегій учасників ринку для розкриття більшого потенціалу цільових облігацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючі в національному законодавстві обмеження фактично визначають можливість реалізації лише двох стратегій інвестування на ринку нерухомості України з використанням цінних паперів: безпосередню (через купівлю цільових облігацій) та опосередковану (через використання трансформаційних послуг інститутів спільного інвестування та купівлю сертифікатів ФОН (Фонди операцій з нерухомості)).

В таких умовах об'єктивно виникає питання про ефективність як на рівні наведених стратегій, так і на рівні використання різних фінансових інструментів. Зважаючи на суттєву різницю в економічній та правовій природі прямої та опосередкованої стратегії, вважаємо за необхідне здійснити їх окремий аналіз з наступною порівняльною характеристикою.

Зазначимо, що на мікрорівні ефективність використання цінних паперів для інвестицій на ринку нерухомості полягає у такому:

– по-перше, відповідність цілям інвестування та суб'єктивним уявленням про параметри інвестиційного процесу конкретного економічного агента;

– по-друге, рівень захисту інвестицій та прав інвесторів як на рівні об'єкту нерухомості, так і на рівні цінних паперів;

– по-третє, ефективність впливу на розвиток ринку нерухомості використання різних видів цінних паперів;

– по-четверте, адекватність цілям фінансової політики емітента на мікрорівні та сприяння залученню фінансування з позицій усього ринку нерухомості.

Потрібно підкреслити окремі параметри цільових облігацій, які визначають їхні інвестиційні характеристики:

1. Номінал – визначає бар'єри інвестора для участі в інвестиційному процесі на ринку нерухомості. Чим нижчим є номінал, тим більша кількість інвесторів може їх придбати. Опосередковано розмір номіналу засвідчує коло потенційних покупців облігацій, на які орієнтується емітент. У цьому контексті варто зазначити, що переважна більшість підприємств (80%) використовують серійність цінних паперів для встановлення різних номіналів. Така варіативність пов'язана з різними характеристиками об'єктів нерухомості, які є об'єктом цільових облігацій – для квартир передбачено низькі номінали, тоді як для обслуговуючих приміщень, машиномісць (паркомісць) – значний номінал (який, як правило, відповідає вартості відповідного об'єкту нерухомості).

2. З аналогічних позицій необхідно розглядати процес встановлення базової одиниці товару. Якщо для емісій, що відбулися у 2006 році, такою одиницею була лише певна площа об'єкта нерухомості, то випуски, що відбулися у 2012–2014 рр., передбачали у цій якості і площу житлового приміщення, і цілісний об'єкт нерухомості нежитлового призначення.

3. Прослідковується повне ігнорування емітентами ціноутворюючої функції ринку цінних паперів – проспекти емісії містять застереження, що під час первинного розміщення цільові облігації продаються первинному власникові за ціною, що не є меншою за номінал (хоча окремі емітенти визначили можливість зростання ціни).

В загальному, можна зробити висновок, що вітчизняні підприємства намагаються у своїй емісійній стратегії на ринку облігацій використати базові характеристики цінних паперів – їхні стандартність та серійність – ігноруючи при цьому інші параметри, зокрема ліквідність.

Встановлення емітентами таких умов проведення операцій на вторинному ринку, засвідчує, що на даному етапі розвитку цільові облігації не забезпечують реалізації усієї повноти прав між емітентом та покупцем в інвестиційному процесі на ринку нерухомості:

• по-перше, у частині закріплення за інвестором конкретної квартири в житловому об'єкті – більшість випусків передбачають укладання додаткової угоди резервування квартири, що, зрозуміло, збільшує трансакційні витрати та зменшує дохідність інвестицій;

• по-друге, через необхідність продажу на вторинному ринку тільки лотами, які відповідають кількості квадратних метрів, що адекватна конкретній квартирі.

З нашої точки зору, дискримінаційні норми у першу чергу впливають на зниження ліквідності цільових облігацій. Такий підхід необхідно розглянути як з позицій емітента, так і з позицій інвестора:

• *для інвестора* зниження ліквідності впливає на інвестиційну привабливість цільових облігацій порівняно з іншими потенційними інструментами інвестування;

• *з погляду емітента*, повне ігнорування ліквідності на певному етапі є вигідним, оскільки не дає можливості ринку оцінювати як ефективність діяльності самого підприємства, так і справедливу вартість його фінансових інструментів. Окрім того, зниження ліквідності фактично перетворює цільові облігації на неринкові цінні папери, що є вигідним для емітента, оскільки інвестор не має можливості вийти з інвестиції. За умов невпинного зростання ринку більшість емітентів перспективно оцінювали своє майбутнє і могли ігнорувати певні інтереси інвестора.

Варто зазначити, що як ринок корпоративних облігацій України взагалі, так і ринок цільових облігацій зокрема характеризуються значними диспропорціями у частині процедури розміщення цінних паперів. По-перше, це стосується тривалості встановлених термінів розміщення; по-друге, використання переваг андерайтингу. Підкреслимо, що використання послуг андерайтерів стало відмінною рисою вітчизняного ринку облігацій – на інших сегментах ринку цінних паперів послуги з андерайтингу фактично не представлені.

У контексті оцінки інвестиційних якостей саме цільових облігацій представляє інтерес процедура їх погашення, адже на цьому етапі задовольняються головні майнові права інвестора, відповідно до яких він набуває права власності на об'єкт нерухомості.

Оптимальна схема процедури погашення цільових облігацій виглядає таким чином (рис. 1).

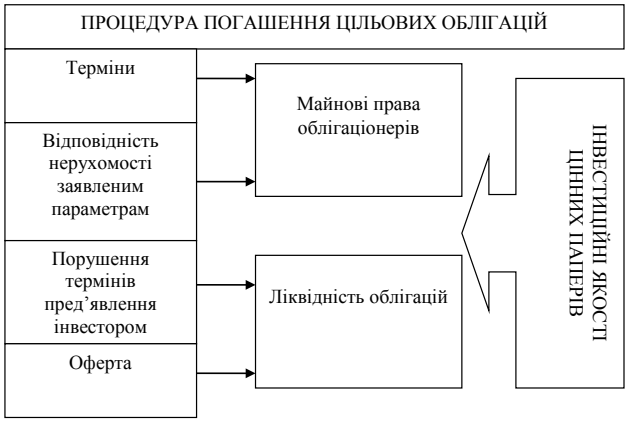


Рис. 1. Система оцінки процедури погашення цільових облігацій

Джерело: складено автором

З рисунка 1 можна зробити висновки, що процедура погашення цільових облігацій впливає на інвестиційні якості у такому розрізі:

• по-перше, через терміни погашення (оскільки у емітента виникають можливості варіювати час виконання своїх зобов'язань – погашення цільових облігацій);

• по-друге, через відповідність/невідповідність нерухомості заявленим під час розміщення параметрам за фізичними обсягами та урегулювання відносин;

• по-третє, у випадку порушення інвестором термінів пред'явлення до погашення облігацій (реалізація права на об'єкт нерухомості чи отримання грошового еквіваленту);

• по-четверте, у контексті можливості дострокового погашення облігацій (ініціатор оферти та процедура її проведення, обставини, які можуть призвести до вимоги інвестора щодо оферти).

Інвестиційна привабливість цільових облігацій на ринку нерухомості багато в чому визначається фінансово-господарським станом емітента. Зауважимо, що хоча у сучасній економічній науці існує достатньо багато фундаментальних концепцій його оцінки, їх використання для підприємств, що випустили цільові облігації потребує певного коригування, з врахування специфіки таких цінних паперів. На нашу думку, оптимальна схема аналізу емітентів цільових облігацій виглядає таким чином (рис. 2).

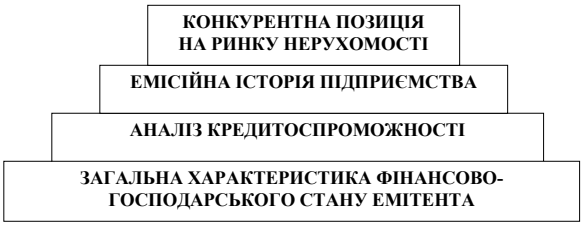


Рис. 2. Послідовність аналізу емітентів цільових облігацій

Джерело: систематизовано автором

Отже, базисом для дослідження емітента цільових облігацій є характеристика, яка дається на основі загальноприйнятих методик фінансового на налізу. Проте отриманий результат коригується з врахуванням результатів аналізу кредитоспроможності емітента, його емісійної історії та конкурентної позиції на ринку нерухомості (яка характеризує можливості забезпечення процесу будівництва). На нашу думку, в контексті загальної характеристики фінансово-господарського стану емітента цільових облігацій насамперед необхідно звернути увагу на такі показники: по-перше, структури капіталу (в площині оцінки ризиків невиконання зобов'язань); по-друге, прибутковості (в площині оцінки ефективності управління).

У контексті аналізу зазначеного питання зауважимо, що чинна процедура оприлюднення інформації про попередні випуски облігацій не враховує специфіку цільових цінних паперів, оскільки передбачає існування вимог щодо змісту тільки в площині цінних паперів, залишаючи поза увагою інформацію, яка дає можливість оцінити параметри об'єктів нерухомості, площа яких є базовим товаром.

Зазначена проблема ускладнюється тим, що існують досить лояльні до емітента вимоги у питанні оприлюднення інформації про його конкурентну позицію на ринку нерухомості.

У цілому можна зробити висновок, що в Україні практично відсутні ефективні обмеження для емітентів цільових облігацій, що потенційно може призвести до дефолтів та появи недобудованих об'єктів.

Якщо розглянути об'єкти нерухомості, площа яких використовується в якості базового товару, то головним параметром для неї є ціна. Формально, виходячи з обсягу залучених фінансових ресурсів під час емісії цільових облігацій та характеристик об'єктів нерухомості, можна розрахувати вартість квадратного метра нерухомості для інвестора, який опосередковано купує їх через придбання цінних паперів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи практику використання цільових облігацій у процесі інвестиційної діяльності на ринку нерухомості, можна зазначити, що:

1. Більшість емітентів використовували досить стандартні схеми випуску цільових облігацій, в основі яких домінуючою є думка про невпинне зростання цін на нерухомість в Україні. Відповідно, більшість параметрів встановлюються виходячи із передумов емітента й ігнорують при цьому бажання інвесторів.

2. На сучасному етапі свого розвитку цільові облігації об'єктивно не можуть забезпечити реалізацію усього спектра економічних і правових взаємин між емітентом та інвестором, що викликає необхідність укладання додаткових цивільно-правових угод між контрагентами.

3. В Україні на законодавчому рівні відсутні пруденційні механізми регулювання діяльності емітентів цільових облігацій, насамперед у частині ефективних обмежень на розміри випуску цінних паперів та інформаційної складової діяльності учасників ринку нерухомості.

4. У контексті переваг використання цінних паперів в інвестиціях на ринку нерухомості підприємства найкраще використовують стандартність та серійність сек'юритизованих фінансових інструментів, тоді як ліквідність повністю ігнорується.

Усе вищезазначене свідчить про часткове використання потенціалу цільових облігацій на ринку нерухомості України, необхідність реформування нормативно-правової бази та перегляду емісійних та інвестиційних стратегій учасників ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковтун Л. Використання цільових облігацій для фінансування будівництва житла // Правовий тиждень. – 2007. – № 37 (58) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legalweekly.com.ua/article/?uid=85.

2. Дачник Л.І. Цільові облігації у фінансовому механізмі формування житлового фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://investycii.org/investuvanya/konferentsiji/problemyformuvanyatarozvytku-inovatsijnojiinfrastruktury/tsilovioblihatsijiufinansovomumehanizmiformuvanya-zhytlovohofondu.html.
3. Доценко-Білоус Н. Цільові облігації як злочин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/columns/2011/07/13/291512/.
4. Доценко-Білоус Н. Цільові облігації: особливості перевтілення // Бухгалтерія (додаток до газети «Бизнес»). – 2011. – № 32. – С. 55-57.
5. Гавриш Л. Законодатель определил механизмы инвестирования в строительство жилья // Финансовые услуги. – 2007. – № 2. – С. 8-7.
6. Курафєєва І. Емісія цільових облігацій та фонди фінансування будівництва як форми залучення коштів на будівництво житла // Юридична Україна. – 2008. – № 9.– С. 43-47.
7. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480IV.
8. Энциклопедический словарь экономики и права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rosinvest.com/dic/dic_economic_law/17495/.
9. Положення про порядок здійснення емісії облігацій підприємств та їх обігу: затверджено Рішенням Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку 17.07.2003 р. № 322.
10. Закон України «Про інвестиційну діяльність».
11. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю».

УДК 336.71:332.025.12

Головіна Я.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПЕРІОД 2014 – І ПІВРІЧЧЯ 2015 РОКІВ

CRISIS REGULATION OF UKRAINIAN BANKING SYSTEM IN THE PERIOD 2014 – THE FIRST HALF OF 2015

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено заходи державного антикризового регулювання банківської системи України в сучасний період. Особливу увагу приділено оцінці обсягів рефінансування банків, новим механізмам підтримання ліквідності, запровадженим НБУ, а також умовам рефінансування під забезпечення докапіталізації. Розглянуто проблеми фінансування ФГВФО та законодавчі зміни із удосконалення системи гарантування банківських вкладів.

Ключові слова: антикризове регулювання, банківська система, рефінансування, докапіталізація, ФГВФО, відповідальність власників.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы меры государственного антикризисного регулирования банковской системы Украины в современный период. Особое внимание уделено оценке объемов рефинансирования банков, новым механизмам поддержания ликвидности, внедренным НБУ, а также условиям рефинансирования под обеспечение докапитализации. Рассмотрены проблемы финансирования ФГВФЛ и законодательные изменения по совершенствованию системы гарантирования банковских вкладов.

Ключевые слова: антикризисное управление, банковская система, рефинансирование, докапитализация, ФГВФЛ, ответственность собственников.

ANNOTATION

The paper examines measures of the government crisis regulation of Ukrainian banking system in the current period. The author focuses on evaluation of refinancing, new mechanisms of liquidity support approved NBU and refinancing conditions including the commitment of banks to increase their equity. The paper lights up problems of financing for Deposit Guarantee Fund and legislative amendments improving the deposit guarantee system.

Keywords: crisis regulation, banking system, refinancing, capitalization, Deposit Guarantee Fund, shareholders' liability.

Постановка проблеми. Сучасна системна криза в Україні, різке погіршення фінансово-економічних, соціально-політичних умов розвитку створюють безпрецедентні загрози для функціонування банківської системи. Головними проблемами банківської системи України упродовж 2014–першого півріччя 2015 рр. є втрата ресурсної бази та згортання кредитування, суттєве погіршення якості кредитних портфелів, скорочення власного капіталу та збиткова діяльність. За результатами 2014 р., збитки банківської системи становили майже 53 млрд грн, капітал скорочено на 44,6 млрд грн (або на 23%) [1]. З банківських рахунків втрачено коштів фізичних осіб на 17 млрд грн, або на 4% (а без урахування валютних коливань – на 126 млрд грн, або на 29%). Обсяг коштів юридичних осіб зріс на 31 млрд грн, або на 12% (без урахувань валютних коливань – зменшився на 26 млрд грн, або на 10%) [2, с. 38]. За таких умов банківська система не спроможна забезпечувати фінансування реального сектору та сприяти економічній активності, а, навпаки, потребує реактивних антикризових заходів регулювання в цілях недопущення загальноекономічного колапсу в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню різних аспектів антикризового державного регулювання задля забезпечення стабільності банківської системи присвячено роботи науковців О. Барановського, А. Гальчинського, В. Коваленко, І. Лютого, С. Науменкової, Н. Шелудько та інших. Практичні проблеми застосування окремих методів антикризового регулювання в сучасну банківську кризу висвітлено у працях О. Береславської, Ю. Василенко, В. Крилової, В. Міщенка, О. Малютіна та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим сучасна банківська криза відрізняється своїми масштабами і загрозами, яких не зазнавала економіка за всю історію незалежної України. Тому питання антикризового регулювання залишаються гостро актуальними, потребують постійного аналізу та удосконалення, а також створення підґрунтя для оцінювання ефективності заходів у середньостроковій та довгостроковій перспективі.

Мета статті. Метою статті – дослідити та надати поточну оцінку заходам антикризового державного регулювання задля стабілізації банківської системи України.

Виклад основного матеріалу. Характерною рисою банківської кризи є комплексна дія чинників її розвитку. Серед зовнішніх чинників треба виділити: військові дії у східному регіоні та анексія Автономної Республіки Крим, спад реального сектору економіки, відтік інвестицій, девальвація національної валюти, зростання державного боргу, триваюча політична та економічна нестабільність. Разом з тим кризу спричинено внутрішніми чинниками та дисбалансами, що накопичилися у банківській системі: недоліки корпоративного управління, низька якість ризик-менеджменту, доларизація

банківських операцій, кредитування споріднених осіб, операції з відмивання та конвертації коштів тощо.

Під впливом чинників та дисбалансів банківська система України виявилася вразливою, розділеною на нестійкі, проблемні та неплатоспроможні банки. Подальше її функціонування неможливе без державного втручання. Заходи, що нині застосовуються Урядом країни та НБУ (таблиця 1), спрямовані на вирішення таких завдань:

1) недопущення масового вилучення банківських вкладів та паніки;

2) протидія інфляції, стабілізація ситуації на валютному ринку;

3) підтримка ліквідності банківської системи;

4) стимулювання капіталізації банків;

5) виведення проблемних та неплатоспроможних банків з ринку;

6) посилення відповідальності акціонерів та керівництва банків.

Зважаючи на системний характер кризи та часові обмеження, НБУ насамперед застосовує прямі методи антикризового регулювання. Проте фінансова підтримка банків, зокрема шляхом рефінансування НБУ, зумовлює додаткові ризики: штучне подовження функціонування нестійких банків, накопичення боргів та ризик втрати платоспроможності умайбутньому [3, с. 87]. Загальний обсяг рефінансування банків за 2014 р. досяг 222,3 млрд грн, що у 3,1 рази більше показника 2013 року (71,5 млрд грн). При цьому обсяг кредитів НБУ, наданих банкам на строк більше 30 календарних днів, за 2014 р. склав 115,6 млрд грн, тобто половину від загального обсягу рефінансування [4].

Надання НБУ банкам кредитів на строк більше 30 календарних днів стало вимушеним антикризовим заходом у відповідь на панічні настрої та поведінку вкладників, масове вилучення коштів з банківських рахунків. Найбільше кредитів із строком понад 30 календарних днів НБУ було надано у лютому – червні 2014 р. (рис. 1.). Саме у цей період в Україні різко проявилися риси системної соціально-політичної та економічної кризи. Як наслідок, за І півріччя 2014 р. по банківській системі від-

Таблиця 1

Державні заходи із стабілізації банківської системи у період 2014 р. – І півріччя 2015 рр. (власна розробка автора)

Завдання регулювання	Опис заходу	Характеристика заходу
Підтримка ліквідності банківської системи	Надання кредитів рефінансування НБУ, перегляд умов кредитування	Прямий метод
	Лібералізація вимог НБУ до формування банками обов'язкових резервів, у т.ч. шляхом повного вивільнення коштів з окремого рахунку	Прямий метод
Протидія інфляції та девальвації національної валюти	Підвищення облікової ставки НБУ з 6,5% річних: до 9,5% річних (з 15.04.2014); - до 12,5% річних (з 17.07.2014); - до 14,0% річних (з 13.11.2014); - до 19,5% річних (з 06.02.2015); - до 30,0% річних (з 04.03.2015)	Прямий метод
Стабілізація ситуації на валютному ринку	Валютні аукціони та цільові інтервенції НБУ для підкріплення кас банків іноземною валютою та задоволення потреб клієнтів банків	Прямий метод
	Тимчасові регулятивні заходи НБУ щодо операцій з іноземною валютою, зокрема обмеження на: - купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України та її перерахування за кордон за окремими операціями; - строки купівлі уповноваженими банками іноземної валюти за дорученням юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців; - видачу готівкових коштів з рахунків в іноземній валюті.	Прямий метод
Стимулювання капіталізації банків	Збільшення мінімального розміру статутного капіталу новостворюваних банків до 500 млн грн. Затвердження плану поступового підвищення статутного капіталу діючих банків до мінімального розміру 500 млн грн протягом 10 років	Законодавчий та правовий акти
Стимулювання капіталізації банків	Впровадження зобов'язання щодо здійснення банками докапіталізації та (або) реструктуризації, реорганізації за результатами діагностичного обстеження на вимогу НБУ у визначеному НБУ розмірі. Затвердження механізму участі держави у капіталізації банку, якщо банк не надає програму капіталізації або план реструктуризації, або учасники банку неспроможні забезпечити рівень капіталізації відповідно до вимог НБУ	Законодавчий акт
Забезпечення довіри до банківської системи	Фінансова підтримка ФГВФО шляхом надання кредитів НБУ та ОВДП в обмін на векселі ФГВФО	Прямий метод
Посилення відповідальності власників та керівництва за доведення банків до банкрутства	Запровадження адміністративної, кримінальної та майнової відповідальності власників та інших пов'язаних з банком осіб за доведення банку до неплатоспроможності. Розширення переліку пов'язаних з банком осіб, встановлення нових правил та обмежень на проведення угод з пов'язаними особами	Законодавчий акт

булося зменшення загального обсягу депозитів у національній валюті на 10,3%, в іноземній валюті – на 23,9% [6].

З метою термінової підтримки банків НБУ запровадив додаткові спеціальні механізми:

– механізм оперативного підтримання ліквідності банків, які мають відплив депозитів фізичних осіб, шляхом проведення НБУ позачергових тендерів строком до 360 днів [7];

– механізм надання банкам кредитів для збереження ліквідності строком до 360 днів на індивідуальній основі за умов скорочення на 2% обсягу вкладів клієнтів за останні 5 робочих днів (діяв до 28.05.2014) [8].

Значну частку в обсягах кредитів рефінансування НБУ складають стабілізаційні кредити. Так, у загальному обсязі кредитів, наданих НБУ банкам на строк більше 30 календарних днів, частка стабілізаційних кредитів склала у 2014 р. 24,4%, у І півріччі 2015 р. – зросла до 69,9%[1]. Стабілізаційні кредити надаються великим банківським установам, які є лідерами ринку (таблиця 2). Водночас серед банків, що отримали довгострокову фінансову підтримку, є неплатоспроможні, які зараз ліквідовуються з відшкодуванням коштів вкладникам з боку ФГВФО.

Накопичення заборгованості банків за кредитами НБУ проходить в умовах триваючого вилучення депозитів та значної частки проблемних кредитів на балансах банків. Тому обґрунтованим заходом стало затвердження умов реструктуризації боргів за кредитами рефінансування НБУ, які передбачають докапіталізацію банків. Відповідно до Постанови Правління НБУ від 25.09.2014 № 602 «Про заходи щодо забезпечення повернення кредитів, наданих Національним банком України» прийнято таке:

1. НБУ має право прийняти рішення про зміну істотних умов наданого кредиту рефінансування, а саме:

– відкласти кінцевий строк повернення кредиту – не пізніше 20 грудня 2018 року;

– встановити графік повернення заборгованості з періодичністю не рідше одного разу на місяць у розмірі не менше 25% боргу на протязі найближчих чотирьох років.

[1] Розраховано автором за офіційними даними НБУ: [5]

Таблиця 2

Топ-10 банки, які отримали найбільші обсяги стабілізаційних кредитів НБУ за період 01.01.2014–01.07.2015 рр. (складено автором за даними: [5])

№	Банк	Загальний обсяг наданих стабілізаційних кредитів, тис. грн	Кількість наданих стабілізаційних кредитів
1	ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»	19 589 140	9
2	АТ «ОЩАДБАНК»	6 000 000	2
3	ПАТ КБ «ФІНАНСОВА ІНІЦІАТИВА»	4 000 000	2
4	ПАТ «КБ «Надра»	2 500 000	2
5	АТ «БАНК «ФІНАНСИ ТА КРЕДИТ»	2 177 500	5
6	ПАТ «ВіЕйБі Банк»	1 200 000	1
7	АТ «Дельта Банк»	960 000	1
8	АТ «ІМЕКСБАНК»	795 000	2
9	ПАТ «ПЛАТИНУМ БАНК»	640 000	3
10	АБ «Південний»	600 000	3

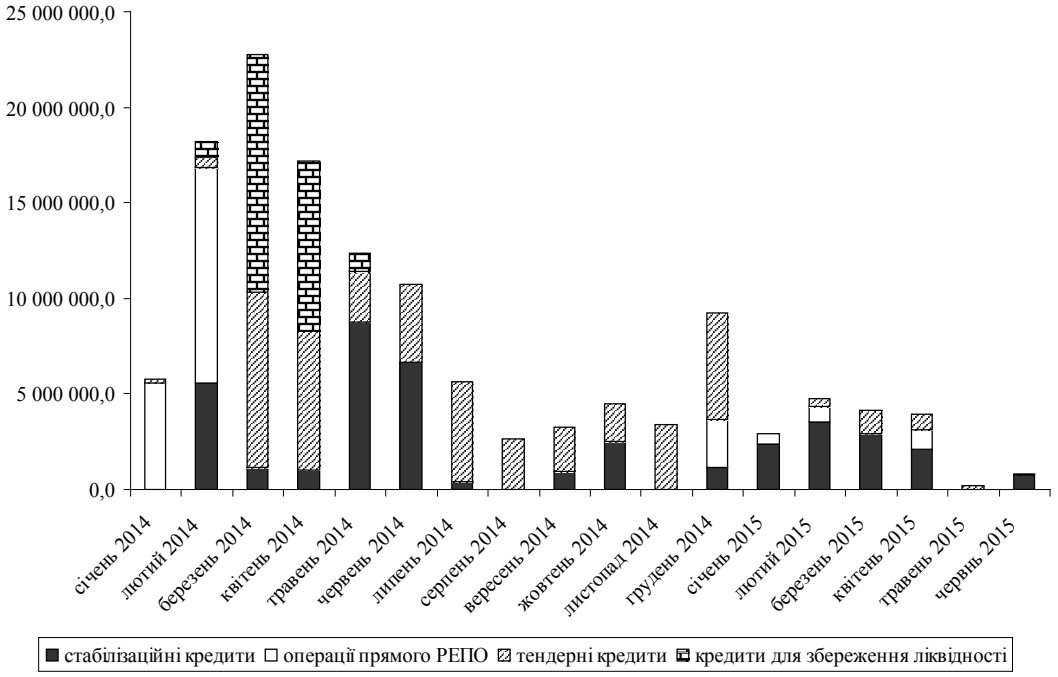


Рис. 1. Динаміка обсягів кредитів, наданих НБУ банкам на строк більше 30 календарних днів, тис. грн (складено автором за даними: [5])

2. Перегляд строків та графіків погашення приймається за наявності у банку достатнього ліквідного забезпечення.

3. Задля перегляду істотних умов рефінансування банк зобов'язаний надати:

– письмове запевнення, погоджене наглядовою радою, щодо збільшення розміру регулятивного капіталу на суму не менше ніж 20% від суми заборгованості у строк до 31 грудня 2015 року (включно);

– програму фінансового оздоровлення, затверджену наглядовою радою, на строк до 31 грудня 2018 року (включно). Ця програма має містити програму капіталізації, затверджену наглядовою радою, яка складена з дотриманням строків та обсягів докапіталізації за результатами діагностичного обстеження банку (у разі наявності таких результатів);

– графік повернення заборгованості, підписаний головою правління банку.

4. Банк бере на себе зобов'язання дотримуватися протягом дії кредитного договору обмежень та вимог щодо його діяльності (не здійснювати виплати дивідендів за простими акціями, зупинити заохочувальні та компенсаційні виплати, не здійснювати інвестицій та придбання цінних паперів, окрім державних, тощо).

5. НБУ не змінює істотних умов, якщо структура власності банку не відповідає вимогам прозорості, установленим НБУ.

6. НБУ протягом дії кредитного договору застосовує процедуру особливого режиму контролю за діяльністю банку та призначає куратора [9].

Отже, нині НБУ наголошує, що на рефінансування можуть розраховувати тільки платоспроможні банки, які мають достатній капітал або затверджену програму докапіталізації, прийнятну якісну заставу. При цьому забезпечується посилений контроль НБУ через куратора, який відстежує цільове використання стабілізаційного рефінансування [10, с. 8].

Вирішення тимчасових труднощів банківської системи із ліквідністю не розв'язує проблем втрати фінансової стійкості банків. Державним органам доводиться удосконалювати процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та фінансувати ФГВФО (далі – Фонд) задля забезпечення виплат відшкодувань вкладникам.

За 2014 р. Фонд запровадив тимчасову адміністрацію та прийняв рішення про ліквідацію 33 банків, за перше півріччя 2015 р. запроваджено тимчасову адміністрацію ще у 18 банках [11]. З фінансових ресурсів Фонду у 2014 р. здійснено виплати гарантованої суми відшкодувань вкладникам банків у розмірі 8 459,5 млн грн, що у 7 разів перевищує розмір виплат попереднього року. Крім того, у 2014 р. Фондом витрачено 5 408,1 млн грн в якості цільової позики для авансування виплат вкладникам банків протягом дії тимчасової адміністрації [12, с. 47].

Безпрецедентна кількість неплатоспроможних банків та обсяги їхньої заборгованості перед вкладниками спричинюють дефіцит ліквідності Фонду. Виплати відшкодувань здійснюються за рахунок коштів, залучених у вигляді кредитів НБУ та випуску ОВДП в обмін на векселі Фонду. Таким чином, у 2014 р. Фондом залучено від держави коштів на суму 20 315,1 млн. грн., що склало 83% від загальної суми фінансування (таблиця 3).

У поточному році ситуація може погіршитися. Станом на початок серпня 2015 р. Фонд здійснює виведення з ринку 54 неплатоспроможних банків, серед яких АТ «Дельта Банк» та ПАТ «КБ «Надра». Вкладникам АТ «Дельта Банк» вже виплачено 7 297,7 млн грн, що складає 56% від загальної гарантованої суми. За вкладами ПАТ «КБ «Надра» виплачено 3 371,6 млн грн, або 91% від загальної гарантованої суми [11].

Що стосується фінансової підтримки Фонду, програма розширеного фінансування EFF України з МВФ допускає спрямування на капіталізацію банків і фінансування Фонду у 2015 р. 139 млрд грн шляхом випуску державних облігацій, з яких НБУ може викупити цього року облігації на 55 млрд грн. Державний бюджет України на 2015 р. передбачає фінансування Фонду у розмірі 20 млрд грн [13].

Таблиця 3

Джерела формування фінансових ресурсів ФГВФО у 2014 році

Джерело формування ресурсів	Сума, млн грн	Частка у загальній сумі, %
Початковий та регулярний збори	3 269,4	13,0
Неустойка (штрафи, пені), що стягується з учасників ФГВФО	2,2	0,0
Чистий дохід від інвестування кошів в державні цінні папери	871,8	4,0
Проценти, нараховані за залишками коштів на розрахункових рахунках ФГВФО, відкритих у НБУ	63,3	0,0
Проценти за цільовою позикою неплатоспроможних банків, проценти за позиками працівників ФГВФО	3,4	0,0
Кредит НБУ	10 197,5	42,0
Кредит в ОВДП в обмін на векселі ФГВФО	10 117,6	41,0
Загальна сума сформованих фінансових ресурсів	24 525,2	100,0

Джерело: складено автором за даними: [12, с. 45-46]

Проблеми фінансування Фонду задля забезпечення виведення неплатоспроможних банків з ринку вирішуються вимушеними методами. Проте підтримка Фонду за рахунок держави має суттєві недоліки: поглиблення проблеми дефіциту державного бюджету і перекладання втрат на платників податків, здійснення девальваційного тиску на валютний ринок, уникнен-

ня відповідальності власників та керівництва за банкрутства банків та інші.

Процес очищення банківської системи в сучасну кризу, що характеризується масовою ліквідацією банків, тисячами вкладників, величезними сумами відшкодувань та проблемних активів, потребує реформування системи гарантування вкладів, зокрема, щодо посилення ролі та повноважень Фонду як тимчасового адміністратора та ліквідатора. У цьому напрямі необхідно відзначити два термінових законодавчих акти, прийнятих протягом 2015 р.

Позитивним заходом стало прийняття Закону України від 02.03.2015 № 218-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних з банком осіб» [14]. У рамках законодавчих змін Фонду надано повноваження звертатися з вимогою про відшкодування шкоди, завданої неплатоспроможному банку, до пов'язаних осіб, дії або бездіяльність яких призвели до завдання банку шкоди, а також тих, хто внаслідок цього отримали майнову вигоду. На практиці на підставі заяв, поданих Фондом, на початок липня 2015 р. відкрито 326 кримінальних проваджень щодо розкрадань з банків-банкрутів на загальну суму 64 млрд грн [15].

Другим законодавчим рішенням став Закон України від 16.07.2015 № 629-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку» [16]. Законодавчі зміни вводяться поетапно та спрямовані на розширення повноважень Фонду та підвищення ефективності управління майном банків, прискорення процедур тимчасової адміністрації та ліквідації банків, а також забезпечення швидкого доступу до вкладів у разі визнання банків неплатоспроможними.

Розглянемо головні нововведення закону. На першому етапі (з першого дня дії закону) передбачається:

1) впровадження Фондом моніторингу бази даних вкладників та банківських операцій на стадії проблемності банку;

2) задля збереження активів – введення норми щодо заборони банку протягом дії тимчасової адміністрації на здійснення операцій із зарахування зустрічних вимог, у тому числі однорідних, припинення зобов'язань за домовленістю сторін (у тому числі шляхом договірного списання), поєднання боржника і кредитора в одній особі;

3) встановлення відкритих торгів з продажу майна банку, що ліквідовується (безпосередньо юридичній та фізичній особі Фонд може продати лише майно, оціночна або балансова вартість якого становить менше 10 мінімальних заробітних плат);

4) встановлення строку початку виплат коштів вкладникам неплатоспроможним банком за договорами, термін дії яких закінчився, – на 20-тий робочий день після запровадження процедури виведення банку з ринку.

Другий етап (з 1 січня 2016 р.) передбачає такі нововведення:

1) скорочення строків для затвердження виконавчою дирекцією Фонду плану врегулювання до 30 днів з дня початку процедури виведення банку з ринку;

2) скорочення строків тимчасової адміністрації з 3 місяців до 1 місяця з можливістю її продовження на 1 місяць виключно з метою реалізації плану врегулювання, який передбачає інший спосіб виведення банку з ринку, окрім ліквідації;

3) прискорена ліквідація неплатоспроможного банку, у разі його відповідності критеріям, встановленим Фондом;

4) створення так званого «консолідованого офісу» по роботі з активами банків, що ліквідуються.

На третьому етапі (з 1 липня 2016 р.) скорочуються строки виплат відшкодування коштів всім без виключення вкладникам за рахунок коштів Фонду до 20 робочих днів з дня початку процедури виведення неплатоспроможного банку з ринку. Також з 1 січня 2017 р. передбачається включення до переліку суб'єктів, на яких поширюється гарантування банківських вкладів, фізичних осіб – підприємців.

Таким чином, можна очікувати, що законодавчі зміни щодо удосконалення системи гарантування банківських вкладів сприятимуть завершенню процесу очищення банківської системи та її стабілізації, відновленню довіри вкладників до банків.

Висновки. Уряд та НБУ намагаються вчасно реагувати на події, що дестабілізують економіку та банківську систему країни. Прийняті у 2014 р. – І півріччі 2015 р. антикризові заходи переважно мали оперативний характер та певною мірою забезпечили протидію кризовим процесам. Порівняно із складною ситуацією минулого та початку поточного років на сьогодні визначаються позитивні зміни умов функціонування українських банків. Зокрема, за показниками банківської системи II кварталу 2015 р. відзначається уповільнення відпливу валютних коштів, невеликий приріст депозитів в національній валюті, наявність надлишкової ліквідності та зростання розміру статутного капіталу платоспроможних банків [17]. Відновленню функціонування банківської системи сприяють завершення процесу виведення неплатоспроможних банків з ринку, поточна стабілізація на валютному ринку та поступове поліпшення інфляційної динаміки. Проте, зважаючи на комплексний характер кризи в країні, тривалість дії її зовнішніх та внутрішніх чинників, антикризове регулювання в банківській діяльності повинно спрямовуватися на усунення власних глибинних причин та дисбалансів. Назрілими залишаються питання відновлення приросту ресурсної бази банків, скорочення частки про-

блемних кредитів у портфелях, контролю за використанням та погашенням кредитів рефінансування НБУ, сприяння відповідальності власників та їхньої участі у фінансовій підтримці банків, забезпечення вчасних виплат відшкодувань вкладникам банків, які виводяться з ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дані фінансової звітності банків України за станом на 01.01.2015 [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. – 2015. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
2. Банківська система 2015: виклики та перспективи [Електронний ресурс] / Національний банк України. – 2015. – Лютий. – 48 с. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673.
3. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
4. Національний банк оприлюднюватиме інформацію про надані банкам кредити рефінансування на строк більше 30 днів [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Національного банку України. Новини. – 2015. – 27 січня. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=14075359.
5. Кредити, надані Національним банком на строк більше 30 календарних днів [Електронний ресурс] / Офіційний інтернет-сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=37650.
6. Монетарний огляд за перше півріччя 2014 року [Електронний ресурс] / Національний банк України. Генеральний департамент грошово-кредитної політики. – 2014. – С. 9. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9792473.
7. Постанова Правління Національного банку України № 48 від 06.02.2014 «Про механізм оперативного підтримання ліквідності банків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0048500-14.
8. Постанова Правління Національного банку України № 91 від 24.02.2014 «Про затвердження Положення про надання Національним банком України кредитів банкам України для збереження їх ліквідності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0323-14.
9. Постанова Правління Національного банку України № 602 від 25.09.2014 «Про заходи щодо забезпечення повернення кредитів, наданих Національним банком України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/main.
10. Гонтарева В. Доповідь на пленарному засіданні Верховної Ради України / В. Гонтарева // Вісник НБУ. – 2015. – № 2. – С. 5-10.
11. Офіційний інтернет-сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua.
12. Річний звіт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua/about/report/.
13. Кабмін схвалив випуск ОВДП на 20 млрд грн для Фонду гарантування вкладів [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство Інтерфакс – Україна. – 2015. – 6 квітня. – Режим доступу: http://ua.interfax.com.ua/news/political/259092.html.
14. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо відповідальності пов'язаних з банком осіб» 2015 р. від 2 березня 2015 року № 218-VIII: за станом на 1 вересня [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/218-19.
15. Милиция расследует хищение из банков-банкротов 64 млрд грн [Електронний ресурс] / FINANCE.UA. – 2015. – 7 июня. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ru/news/-/351892/militsiya-rassleduet-hishhenie-iz-bankov-bankrotov-64-mlrd-grn.
16. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення системи гарантування вкладів фізичних осіб та виведення неплатоспроможних банків з ринку» 2015 р. від 16.07.2015 № 629-VIII: за станом на 1 вересня [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/629-19.
17. Банківський сектор України виходить з кризи – аналітик [Електронний ресурс] / Економічна правда. – 2015. – 25 серпня. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua/news/2015/08/25/556645/.

УДК 334.732.2

Добровольська О.В.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТАНДАРТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК

INTERNATIONAL EXPERIENCE AND STANDARDS GOVERNING THE ACTIVITIES OF CREDIT UNIONS

АНОТАЦІЯ

Дослідженню проблем регулювання діяльності кредитних спілок в Україні та вивченню світового міжнародного досвіду присвячено чимало наукових досліджень. У світовій практиці регулювання діяльності кредитних установ існує багато методик оцінки їхнього фінансового стану та діяльності, які застосовуються в різних економічних умовах. У статті нами розглянуто декілька систем оцінки, які найбільш відомі у світі: Базель I та Базель II, CAMEL, PEARLS, порівняльний аналіз та рейтингова оцінка.

Ключові слова: кредитні спілки, фінансовий стан кредитних спілок, системи оцінки кредитних спілок, Базель, CAMEL, PEARLS, рейтинг кредитних спілок.

АННОТАЦИЯ

Исследованию проблем регулирования деятельности кредитных союзов в Украине и изучению мирового международного опыта посвящено много научных исследований. В мировой практике регулирования деятельности кредитных учреждений существует много методик оценки их финансового состояния и деятельности, которые применяются в разных экономических условиях. В статье нами рассмотрены несколько систем оценки, которые наиболее известны в мире: Базель I и Базель II, CAMEL, PEARLS, сравнительный анализ и рейтинговая оценка.

Ключевые слова: кредитные союзы, финансовое состояние кредитных союзов, системы оценки кредитных союзов, Базель, CAMEL, PEARLS, рейтинг кредитных союзов.

ANNOTATION

Studies of regulation of credit unions in Ukraine and studying the world of international experience is dedicated to many scientific studies. In the world practice of regulation of credit agencies there are many methods to assess their financial situation and the activities that are applied in different economic conditions. In the article we have considered several evaluation systems that are most famous in the world: the Basel I and Basel II, CAMEL, PEARLS, comparative analysis and rating assessment.

Keywords: credit unions, financial condition of credit unions, system of evaluation of credit unions, Basel, CAMEL, PEARLS, rating of credit unions.

Постановка проблеми. Проблема виміру ризиків і методи зниження їхнього впливу на результати фінансово-комерційної діяльності кредитних спілок привертає увагу економістів як з теоретичної точки зору, так і з практичної. Посиленню уваги до цієї проблеми за кордоном сприяла низка банкрутств кредитних спілок, хеджевих фондів та інституціональних інвесторів, що спостерігалися протягом останніх 20 років. У кожному із цих випадків можна виявити безпосередні причини збитків і банкрутства. Це і непрофесійне ведення справи, і невиправдане прагнення отримати прибуток з угод з високим рівнем ризику, недооблік стану ринку і нових тенденцій на ньому тощо. Однак можна сформулювати деякі загальні положення. Насамперед це зростання волатильності на фінансових ринках, посилення конкуренції між кредитними установами, зокрема кредитними спілками, зміна структури кредитних установ в окремих країнах (злиття банків, об'єднання кредитних організацій зі страховими компаніями тощо), виникнення нових ринків і видів бізнесу, підвищення рівня залежності між фінансовими ринками. Імовірно, зіграло роль і те, що загальноприйняті правила нагляду за діяльністю кредитних установ виявилися неадекватними практиці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем регулювання діяльності кредитних спілок в Україні та вивченню світового міжнародного досвіду присвячені праці багатьох науковців: О. Василика, Н. Внукової, В. Зіновчука, В. Гончаренко, О. Гриценко, М. Маліка, М. Кропивка, Ю. Ушкаренко, В. Шелудько та інших. Проте в українській економічній літературі ще немає комплексного дослідження методик оцінки фінансового стану та ефективності діяльності кредитних спілок.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методики оцінки фінансового стану та ефективності діяльності кредитних спілок в Україні на основі використання світового міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці регулювання діяльності кредитних установ існує багато методик оцінки їхнього фінансового стану та діяльності, які застосовуються в різних економічних умовах. Розглянемо декілька систем оцінки, які найбільш відомі у світі, та порівняємо їх за ключовими показниками.

I. У 1988 р. Базельський комітет затвердив та підписав угоду «Базель I», яка стосується не тільки банків, а й усіх кредитних установ. Вона називалася «Міжнародна конвергенція щодо вимірювання та вимог до капіталу» і передбачала ліквідацію нерівноправного становища банків, зумовленого різними вимогами до рівня достатності капіталу. За цією угодою банки повинні були досягти до кінця 1992 р. капіталу у розмірі 8%. У цілому Базельський комітет розробляє лише загальні підходи та стандарти і не втручається у процеси нагляду в різних країнах.

У 2004 р. Базельський комітет банківського нагляду затвердив нові нормативи резервного

капіталу («Базель II»), які набрали чинності у 2006 р. За ними повинні діяти банки та кредитні установи країн ЄС, так звана група десяти країн G-10 та інших країн, які запровадять їх добровільно. Базельська угода щодо власного капіталу складається з трьох розділів: визначення мінімального обсягу капіталу; взаємовідносини між банками і регулюючими органами; стандарт інформаційної прозорості фінансових інститутів. Кожна із вимог даної угоди повинна сприяти підвищенню доцільності світового фінансового ринку та вдосконаленню механізмів контролю ризиків [2, с. 5].

Відповідно до Базельської угоди будь-які кредитні операції (надання кредитів, інвестиції, придбання державних цінних паперів тощо) вимагають резервування певного обсягу капіталу для покриття можливих збитків. Сума у відсотках до кредитів встановлюється за системою коефіцієнтів залежно від ризиків. За наявним кредитним рейтингом позичальників (клієнтів), який визначається відповідною рейтинговою компанією, будуть застосовуватися розміри базових коефіцієнтів.

Базова ставка коефіцієнта 100% означає, що 8% від кредиту повинно бути зарезервовано. Коефіцієнт 0% не вимагає резервування коштів. Проміжні коефіцієнти 20% і 50% використовуються при кредитуванні банків і корпорацій, які вважаються стабільними і мають високі рейтинги.

Коефіцієнт 150% вимагає наявності 12% коштів від суми кредиту і застосовується до клієнта з низьким зовнішнім рейтингом та при затриманні оплати клієнтом більш, ніж на 90 днів.

Як зазначається в листі НБУ від 30.12.2004 № 42-412/4010-13749, вітчизняне банківське законодавство базується на «Базель I» за винятком поправки щодо включення ринкових ризиків від 1996 року. Останній факт пояснюється обмеженістю ринкових ризиків в українських банках, а також «переконаністю у тому, що існуючі економічні нормативи враховують різні компоненти ринкового ризику, але у спосіб, що відрізняється від запропонованого Базельським комітетом». Зокрема, чутливість банку до ринкового ризику перевіряється системою рейтингування «CAMELS». В Україні також не імплементовані такі елементи «Базель I», як гібридний капітал в рамках регулятивного капіталу та оцінка ризику дефолту контрагента в новітніх позабалансових операціях. Проте використання останніх операцій взагалі ще не передбачено вітчизняним законодавством. Окрім цього частково змінені коефіцієнти ризику. «Базель I» зазнав швидкого та значного поширення. Але в зв'язку зі швидким розвитком банківського сектора в 1990х роках, у зазначеній рекомендації виявилось з часом все більше недоліків, які спричинили невідповідність вимог до рівня резервів капіталу раціонально обґрунтованому розміру. Внаслідок цього, резерви в розмірі 8%, утворені для кредиту, наданому контрагенту з високим рейтингом, були надто високими (надкапіталізація банку), а для контрагента з низьким рейтингом були надто низькими (недокапіталізація банку). Це примусило Комітет зробити наступний крок у напрямі забезпечення стабільності та солідності міжнародної фінансової системи та розпочати консультацію щодо «Базель II». «Базель I» продовжував бути чинним паралельно до «Базель II» аж до його об'єднання із останнім документом у загальну версію «Базель II» у червні 2006 року.

II. Система CAMEL заснована на оцінці п'яти показників діяльності кредитної установи:

- адекватності капіталу (C);
- якості активів (A);
- якості управління, менеджменту (M);
- дохідності (E);
- якості управління ліквідністю, активами/пасивами (L) [1, с. 19].

Класичний варіант системи CAMEL з часом удосконалюється. На заході створено систему, де S – чутливість фінансового ринку до багатьох факторів.

CAMELS планувалося використовувати як внутрішній інструмент контролю. Саме тому вона зручна для службового користування і містить ряд показників конфіденційного характеру.

Система CAMELS передбачає наявність п'яти оцінок якості активів. Показники системи CAMELS такі:

1) капітал (C) – власний капітал до загальних активів; непогашені в строк кредити до власного капіталу; оцінка платоспроможності; сукупність проблемних кредитів до власного капіталу;

2) якість активів (A) – непогашені в строк кредити до загальної суми кредитів; загальна сума списаних непогашених кредитів за попередні 12 місяців за мінусом загальної суми відшкодувань до середніх залишків за кредитами; непогашені в строк кредити до активів; ринкова вартість інвестицій, термін платежу за якими вже настав, до залишкової вартості інвестицій, термін платежу за якими вже настав; накопичені нереалізовані прибутки або збитки на ліквідних цінних паперах до вартості продажу інвестицій;

3) менеджмент (M) – оцінка управління, яка передбачає наявність та виконання стратегічного плану розвитку кредитної спілки на 2–3 роки; затверджений бізнес-план, розроблений з дотриманням норм чинного законодавства; оцінка інформаційних систем (системи внутрішнього контролю, програми аудитів, порядок зберігання документів тощо);

4) дохід (E) – чистий дохід до середніх активів (річних); витрати до середніх активів (річних); основні засоби до активів; валовий дохід до середніх активів; вартість залучених коштів до середніх активів; загальний дохід до середніх активів (річних); резерв від втрат і за проблемними кредитами до середніх активів (річних); коефіцієнт за нетто-процентом до середніх активів (річних);

5) управління активами (пасивами) (L) – вартість довгострокових активів до активів; прості акції до загальної суми акцій і позик; загальна сума кредитів до загальної суми акцій; загальна сума кредитів до загальної суми активів; готівкові кошти та інвестиції до одного року до загальних активів; загальна сума акцій, депозитів і позик до загальних кредитів та інвестицій; позики до загальної суми акцій, власного капіталу і товарообігу кредитів;

6) інші показники (S) – зростання власного капіталу, кількості кредитів, активів, кількості інвестицій, частка на ринку (акції на поточний період/акції на кінець попереднього періоду). Загальна кількість показників перевищує 32.

Наведемо ключові показники, які важливі для будь-якої фінансової установи, тобто показники достатності капіталу, якості активів і прибутковості.

Аналіз таблиці доводить, що вимоги до капіталу не залежать від розміру активів і навпаки вимоги до якості активів збільшуються в міру зростання активів.

III. У 1990 р. Всесвітня рада кредитних спілок розробила і почала використовувати набір фінансових коефіцієнтів, які відомі як PEARLS.

У систему аналізу було включено велику кількість різних фінансових коефіцієнтів і правил, які пропонувалися для використання фінансовими установами в різних країнах. Кожна буква в назві PEARLS означає конкретний розмір моніторингу, який оцінює певну ключову сферу діяльності кредитного кооперативу:

Protection – захист;

Effective financial structure – ефективна фінансова структура;

Asset quality – якість активу;

Rates of return and cost – норма рентабельності та витрати;

Liquidity – ліквідність;

Signs of growth – ознаки зростання.

Розглянемо кожну складову системи **PEARLS** [3, с. 290].

P = Protection – захист. Захист означає створення необхідного резерву для покриття втрат від проблемних кредитів. Захист від неповернених кредитів вважається повноцінним, якщо кредитний договір має достатній запас коштів для покриття 100% усіх кредитів, які прострочені понад шість місяців, 35% усіх кредитів, які прострочені 1–12 місяців. Крім того, необхідно повністю списати кредити, які прострочені більше 12 місяців.

E = Effective financial structure – ефективна фінансова структура. Система PEARLS пропонує певну систему діяльності кредитних кооперативів. 70–80% активів повинні бути розміщені в кредити, до 20% – у ліквідних та фінансових інвестиціях не повинно бути більше 10% активів, частка основних засобів (земля, будинки, устаткування та ін.) не повинна перевищувати 5% активів. Пасиви складаються з депозитних внесків, на 10–20% – із пайових внесків, на 10% – з організаційного (інституційного) капіталу, резервного капіталу і нерозподіленого доходу.

Організаційний (інституційний) капітал виконує три завдання: фінансування за рахунок безоплатних коштів, збільшення прибутковості, покриття збитків.

A = Asset quality – якість активу. Коефіцієнт неповернення не повинен перевищувати 5% від обсягу усіх виданих кредитів. Відсоток неприбуткових активів – не більше 5% від усіх активів кредитного кооперативу.

Фінансування неприбуткових активів повинно на 100% забезпечуватися за рахунок інституційного (організаційного) капіталу кредитного кооперативу чи з інших безоплатних зобов'язань.

R = Rates of return and cost – норма рентабельності та витрати. Система PEARLS має всі необхідні компоненти чистого доходу для того, щоб допомогти підприємству обчислити доходи за інвестиціями і розрахувати операційні витрати. Ця методологія допомагає визначити, які інвестиції найбільш дохідні. Інформація про прибутковість розраховується за такими сферами інвестування:

- прибутковість кредитного портфеля;
- прибутковість ліквідних інвестицій;
- прибутковість фінансових інвестицій;

Таблиця

Показники достатності капіталу, якості активів і прибутковості

Показник	Розмір активів, млн.	1 оцінка, %	2 оцінка, %	3 оцінка, %	4 оцінка, %	5 оцінка, %
Власний капітал/ загальна сума активів	Незалежно від розміру активів	>7	6–6,99	4–5,99	2–3,99	<0,2
Непогашені у строк більше 2 місяців кредити/загальна сума кредитів	<2	<1,5	1,5–3,5	>3,5–7	>5–8,25	>8,25
	2–10	<1,5	1,5–3,5	>3,5–5	>7–9,5	>9,5
	10–50	<1,25	1,25–2,5	>2,5–3,5	>3,5–5,5	>5,5
	>50	<1,25	1,25–2,25	>2,25–3,25	>3,25–4,75	>4,75
Доходи за середніми активами (активи на початок + активи на кінець /2)	<2	>1,25	0,9–1,25	0,4–<0,9	0,2–0,4	<0,2
	2–10	>1	0,8–1	0,35–<0,8	0,15–<0,35	<0,15
	10–50	>1	0,8–1	0,35–<0,8	0,2–<0,35	<0,2
	>50	>1	0,8–1	0,35–<0,8	0,2–<0,35	<0,2

Джерело: [4]

• прибутковість нефінансових інвестицій.

L = Liquidity – ліквідність. Підтримка повноцінного резерву ліквідності – обов'язкова складова у фінансовому управлінні кредитними кооперативами. Система PEARLS аналізує ліквідність за такими напрямами:

• загальний резерв ліквідності, який відображає відсоток ощадних вкладів, інвестованих як ліквідні активи або в національну асоціацію, або в комерційний банк до короткострокових зобов'язань (30 днів і менше), рекомендується підтримувати на рівні не менш 15%;

• ліквідні засоби, які простоюють, – бажано зменшити до нуля.

S = Signs of growth – ознаки зростання. Зростання вимірюється за такими показниками:

• сума балансу,
• кредити;
• ощадні вклади;
• паї;
• організаційний (інституційний) капітал.

У світовій практиці регулювання діяльності кредитних установ існує багато методик оцінки їхнього фінансового стану та діяльності, які застосовують у різних економічних умовах.

IV. У 2000 р. НАКСУ запровадила рейтингову систему оцінки фінансового стану кредитних спілок для членів асоціації. У процесі розробки цієї системи застосовували методику, яка закладена в системі рейтингового аналізу фі-нансового стану КАРЕR. Рейтингом система НАКСУ ґрунтується на розрахунку 16 показників.

Рейтинг кредитних спілок визначається за оцінкою основних показників діяльності: дохідність, капіталізація, обсяг активів, рівень ліквідності та заборгованості. Кожен із цих показників оцінюється за кількома параметрами. Капітал оцінюється за чотирма показниками в балах від мінус 40 до плюс 40; активи оцінюються за шістьма показниками, від мінус 20 до плюс 25 балів; доходність визначають два показники – від мінус 20 до плюс 20; ліквідність – один параметр у діапазоні від нуля до п'яти; простроченість – три показники, від мінус 10 до плюс 10.

Загальна оцінка, залежно від стану кредитної спілки, може коливатися від мінус 90 до 100 балів. Якщо загальна оцінка нижче нуля, значить фінансовий стан кредитної спілки критичний, від 1 до 25 – дуже серйозні проблеми, від 26 до 40 – складна ситуація, яку можна виправити, від 41 до 60 – задовільний стан, від 61 до 75 – стан добрий, бал понад 75 відображає дуже добрий стан.

При цьому кредитні спілки поділяються за обсягом капіталу на 5 груп;

1) 2-5 млн грн;
2) 1-2 млн грн;
3) 500 тис. грн – 1 млн грн;
4) 100-500 тис. грн;
5) менше 100 тис. грн.

Максимальний бал кредитної спілки може становити 100 балів, мінімальний бал – 90. Отриманий сумарний бал визначає одну із шістьох можливих категорій фінансового стану:

• критична;
• задовільна;
• добра;
• ризикова;
• проблемна;
• дуже добра.

Система рейтингового аналізу фінансового стану кредитних спілок у Польщі КАРЕR передбачає чотири групи показників – капіталу (К), якості активів (А), ліквідності (Р), ефективності й рентабельності (Е, R).

Кредитні спілки для цілей аналізу за розміром активів розподіляються на дві групи: кредитні спілки з активами до 5 млн злотих і кредитні спілки з активами більш 5 млн злотих. Кожний показник має оптимальне та критичне значення. Інтервал між оптимальним і критичним значенням поділений на певну кількість проміжків, кожному з яких присвоюється бал. Після визначення фактичного значення кожного показника та присвоєння відповідного бала визначається сумарний бал кредитної спілки. Отриманий сумарний бал визначає одну із чотирьох (А, В, С, D) категорій.

Усього застосовуються 19 показників: загальний капітал до загальних активів (норма – 8% для великих спілок, 12% – для малих); показник покриття кредитів капіталом (норма – 12%), показник покриття депозитів капіталом (норма – 10% для великих спілок, 12% – для малих); прострочені кредити терміном більше 30 днів, зменшені на резерв сумнівних боргів до капіталу (норма – 0%); інституційний капітал до загальних активів (норма – 4%); недоходні активи до загальних активів (норма – 6%), При цьому кредити, які прострочені більше 30 днів, скориговані на сформований резерв сумнівних боргів до активів (норма – 3%), кредити, прострочені більше 30 днів, до загальних кредитів (норма – 5%); обов'язкова та миттєва ліквідність (норма – 10%); співвідношення сальдо кредитів до сальдо депозитів (норма – 80%): дохідні активи до платних пасивів (норма – 100%); строкова (6 місяців) ліквідність (норма – 150%); прибуток до активів (норма – 2%); співвідношення витрат і доходів (норма – 80%); співвідношення фінансової маржі до активів (норма – 7%); отримані проценти за кредитами до нарахованих процентів за зобов'язаннями (норма – 180%); прибуток активів (норма – 15%); операційні витрати до активів (норма – 4%) [4, с. 64].

Таким чином, існують певні розбіжності у системі рейтингової оцінки показників фінансово-господарської діяльності кредитних спілок в Україні та світу: методика поділу на групи за обсягом капіталу, перелік показників і оцінка категорій. Але, на нашу думку, всі перераховані методики не можуть охарактеризувати фінансово-господарську діяльність і кредитних спілок як такі, що відповідають принципам кооперативного руху.

Кооперативні цінності є функціональною основою кооперативного способу життя кооператорів. Якщо такі цінності визначають і суспільно-господарську діяльність, поведінку керівників і членів, спостерігається стабільне зростання кооперативних організацій та їхньої популярності у суспільстві.

Світова кооперативна спільнота визначила такі основні морально-етичні цінності кооперації: взаємодопомога, демократія, рівність, справедливість і солідарність.

Взаємодопомога. На думку кооператорів, всебічний розвиток людини можливий тільки у взаємодії з іншими людьми. Шляхом об'єднання можна досягти значних успіхів. І особливо для посилення свого впливу на ринкову ситуацію. Кооператив як суспільний інститут сприяє підвищенню освітнього, культурного рівня учасників кооперативного руху.

Демократія – обов'язкова передумова участі у справах свого кооперативу, а міра участі – один із показників демократії. Механізм існування демократії знаходиться всередині самої кооперації. Члени кооперативу управляють ним на принципах самоуправління; контроль у кооперативі також здійснюють пайовики. Отже, влада в кооперативі належить її членам. Послідовне дотримання демократії дозволяє кооперативам в умовах ринкової економіки не тільки зберігати, але й постійно підтверджувати свою кооперативну сутність.

Члени кооперативу мають певні права, зокрема право голосу на загальних зборах, право на привілеї та право бути обраним в органи управління. Кооперативи намагаються дотримуватися фактичної рівноправності своїх членів, оскільки нерівність при здійсненні прав роз'єднує їх, а рівність, навпаки, об'єднує, зміцнює кооперацію.

Дотримання справедливості – характерна риса кооперативів, які функціонують перш за все для блага своїх членів. Члени одного кооперативу є одночасно його працівниками, тому справедливість визначається рівною оплатою рівного внеску кожного. У багатьох кооперативах справедливість визначається порядком розподілу між ними частини кооперативного прибутку або доходу, який прийнятий самими пайовиками.

У кооперативному русі ***солідарність*** означає спільність інтересів його учасників і їх взаємну відповідальність за результати діяльності, Кооперативи та кооператори становлять єдине ціле.

Як продукт кооперативного руху кооперативні цінності відображають моральний вибір самих кооператорів. Цінності кооперації взаємно доповнюють одна одну. Як правило, вони взаємопов'язані з кооперативними принципами.

Дуже часто основною метою діяльності кредитних спілок є залучення найбільшої кількості пайовиків з метою росту обсягу своїх активів; проценти за користування кредитом розраховуються з урахуванням ситуації на кредитному ринку, не враховуючи інтересів членів спілки та їхніх особливих можливостей.

На нашу думку, саме соціальні показники та дотримання кооперативних принципів діяльності мають бути покладені в основі рейтингової оцінки діяльності кредитних спілок.

Соціальна ефективність – це відповідність діяльності спілки своїм соціальним завдання. Про зміну соціальної ефективності спілки можна робити висновки порівнюючи показники в динаміці.

Кредитну спілку як засіб мікрокредитування можна розглядати як інвестора. Суть інвестиційної діяльності кредитної спілки полягає в комплексі заходів щодо підготовки та реалізації проектів інвестицій, у результаті яких досягається соціальний ефект. Основною метою інвестиційної політики кредитної спілки є забезпечення найбільш ефективних способів розширення активів з позицій перспективного розвитку [7, с. 130].

Соціальна ефективність функціонування кредитних спілок у регіоні може розглядатися з погляду досягнення раціонального споживання продуктів харчування та підвищення рівня життя населення. Результатом діяльності кредитної спілки буде підвищення зайнятості та зростання доходів населення, а також підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Важливу роль у зростанні конкурентоспроможності кредитних спілок відіграють члени кооперативів – пайовики. Без їхньої активної участі у діяльності кредитних спілок, їхньої зацікавленості в успішній роботі розвиток кредитної кооперації в ринковому середовищі стає неможливим.

На конкурентоспроможність кредитної кооперації значно впливає наявність у її складі досвідчених спеціалістів, здатних відстоювати її інтереси й примножувати економічний потенціал. У підготовці кадрів для кредитних спілок України необхідно враховувати не тільки потребу в глибоких знаннях економічних, правових і технічних дисциплін, а і знаннях з історії, теорії та практики кооперації.

Важливе значення для розвитку кредитної кооперації України має розповсюдження і використання досвіду успішної роботи її окремих організацій навіть у сучасних умовах нецивілізованої конкуренції. Одним із основних напрямів розповсюдження досвіду роботи має стати рейтингова оцінка фінансово-господарської діяльності кредитних спілок.

На основі проведеного аналізу особливостей існуючої методики рейтингової оцінки діяльності кредитних спілок окреслимо її перспективні сфери застосування.

Порівняльний аналіз – порівняння фінансових показників і результатів діяльності підприємства з аналогічними показниками за попередні періоди, Інших підприємств, середніми значеннями цих показників по відповідних га-

лузях, нормативними значеннями. Він визначає конкурентоздатність підприємства і його потенціал у діловій співпраці. Фінансовий стан підприємства розглядають не тільки як якісну характеристику фінансів підприємства, а й як кількісний вимір – рейтингова оцінка [1, с. 18].

На рейтинг кредитної спілки значно впливає забезпеченість її досвідченими спеціалістами, здатними відстоювати її інтереси й примножувати економічний потенціал. У підготовці кадрів необхідно враховувати не тільки потребу в глибоких знаннях економічних, правових і технічних дисциплін, а і знаннях з історії, теорії та практики кооперації.

Враховуючи досвід діяльності подібних організацій в умовах конкуренції різних країн світу, доцільно звернути увагу на такі напрями посилення конкурентоспроможності кредитної кооперації України;

- дотримання кооперативних принципів;
- забезпечення внутрішнього і зовнішнього зростання кооперативних організацій та вдосконалення організаційної побудови;
- ефективне використання ресурсів (матеріальних, фінансових і трудових);
- забезпечення кооперативних організацій кваліфікованими фахівцями – відданими кооператорами;
- пропаганда кооперативних ідей серед населення та забезпечення активності пайовиків;
- вплив на органи влади з метою прийняття законів і законодавчих актів, які сприяли би розвиткові створених громадянами країни кооперативів для задоволення власними силами і коштами своїх матеріальних і духовних потреб;
- активна участь у загальноукраїнському і міжнародному кооперативному русі.

Висновки. Отже, кредитні спілки є важливою інфраструктурною складовою фінансового ринку. Тому їх господарська діяльність повинна сприяти економічному розвитку регіону. У процесі організації кредитних відносин кредитні спілки враховують інтереси спілки, її пайовиків, позичальників і загальнодержавні інтереси. Отже нами було розглянуто методики оцінки фінансового стану та ефективності діяльності кредитних установ та, на нашу думку, вони не можуть всебічно охарактеризувати фінансовий стан та діяльність кредитних спілок. Як ми вже згадували вище, кредитна спілка є фінансовою організацією, але способи та напрями її роботи мають свою специфіку. Тому не всі показники, що характеризують ефективність кредитних установ, можуть бути використані для оцінки ефективності діяльності спілки. На основі проведеного аналізу особливостей існуючої методики рейтингової оцінки діяльності кредитних спілок нами запропоновано додати до діючої рейтингової системи НАКСУ ще два фінансових показника, які входять в набір фінансових коефіцієнтів PEARLS: захист і ефективну фінансову структуру. Вибір сааме цих показників спричинений відсутністю у кредитних спілок резервів для покриття втрат від проблемних кредитів і чіткої системи діяльності кредитних спілок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Калустова К. Аналіз фінансової звітності кредитних спілок – членів НАКСУ за 2007 рік / К. Калустова // Бюлетень кредитних спілок України. – 2008. – № 2 (18). – С. 18-27.
2. Міжнародні принципи кредитних спілок // Вісник кредитної кооперації. – 2008. – № 5 (8). – С. 3-6.
3. Негребецька Л.А. Застосування економіко-математичних моделей в кредитних спілках // Тези доповідей II міжнародної науково-практичної конференції «Проблеми впровадження інформаційних технологій в економіці та бізнесі». – Ірпінь, 2001. – С. 288-290.
4. Розвиток кредитних спілок і кооперативів у Канаді: українсько-канадський досвід // Вісник кредитної кооперації. – 2008. – Червень-серпень (№ 4): Аналітично-інформаційний додаток. – С. 64-70.
5. Руська Р.В. Моделювання фінансових результатів діяльності кредитної спілки / Руська Р.В. Домбровський І.В. / Тернопіль: Економічна думка, // «Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль». – Випуск 18. – 2008. – С. 170-177.
6. Руська Р.В. Теоретична постановка економіко-математичної моделі діяльності кредитної спілки / Руська Р.В., Іващук О.Т., Пласконь С.А. // Науковий вісник НЛТУ. Збірник науково-технічних праць. Львів. – 2010. – № 20.11. – С. 49-62.
7. Славова Н.О. Кредитні спілки: управління та відповідальність / Н.О. Славова // Відповідальність у сфері господарювання: сучасний стан і перспективи розвитку: зб. наук. праць / НАН України. Ін-т економіко-правових досліджень. – Донецьк: Юго-Восток, ЛТД, 2009. – С. 129-137.

УДК 336.77:334.72

Донець О.Б.
здобувач
Національного університету державної податкової служби України

БАНКІВСЬКА СТРАТЕГІЯ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

BANK STRATEGY FOR LENDING TO SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблему формування стратегії кредитування банками малого і середнього бізнесу. Визначено особливості функціонування малого і середнього бізнесу, що визначають специфіку його кредитування. Обґрунтовано необхідність побудови стратегії кредитування малого і середнього бізнесу, проаналізовано її складові та їхня послідовність.

Ключові слова: малий і середній бізнес, банки, кредитування, стратегія, ризики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована проблема формирования стратегии кредитования банками малого и среднего бизнеса. Определены особенности функционирования малого и среднего бизнеса, определяющих специфику его кредитования. Обоснована необходимость построения стратегии кредитования малого и среднего бизнеса, проанализированы ее составляющие и их последовательность.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, банки, кредитование, стратегия, риски.

ANNOTATION

In the article the problem of forming strategy of bank lending to small and medium businesses was studied. The peculiarities of functioning of small and medium business that determine the specificity of its lending were identified. The necessity of building a strategy for lending to small and medium businesses, its components and their sequence was made.

Keywords: SMEs, banks, lending, strategy, risks.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку сталі темпи економічного зростання будь якої країни залежать від ефективності функціонування її банківської системи. Світова валютно-фінансова криза 2008–2009 рр. вкрай негативно позначилася на стані реального сектора економіки, у особливо складному становищі опинилися підприємства малого і середнього бізнесу. І хоча основна увага в процесі розробки антикризових заходів у зарубіжних країнах приділялася підвищенню фінансової стійкості банківської системи, проте стратегічною метою (місією) банківської системи було взято відновлення кредитування реального сектора. У першу чергу, особлива увага урядів була прикута до малих і середніх підприємств, що становлять найбільш гнучкий сектор економіки, який містить потенціал відновлення економічного зростання. З цих причин у посткризовий період актуалізувалося завдання розробки стратегії кредитування реального сектора економіки, насамперед, малого і середнього бізнесу.

Проблеми відновлення кредитування та функціонування банківської системи в цілому досліджувалися у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Такі фахівці, як А. Єпіфанов [1], О. Коренєва, О. Крухмаль, Н. Маслак, І. Сало К. Черкашина аналізують формування ефективних фінансових стратегій [2]. Проблемами кредитування малого і середнього бізнесу займалися такі вчені як О.С. Бохенко, Ю.М. Бурлуцька, Г.М. Столярчук [3], С.П. Крюков [4], В.Р. Бикбулатов [5], О.В. Баско [6], О.М. Біломістний [7]. Праці Г. Карчевої [8], С. Прасолової [9], О. Степаненко [10], а також О. Дзюблюка [11], В. Гейця, В. Міщенка, І. Лютого, Л. Примостки [12] та інших присвячені дослідженню макро- та мікрорівня функціонуванню банківської системи.

Незважаючи на активні дослідження науковцями і фахівцями проблем відновлення діяльності банківської системи та розробку низки практичних рекомендацій щодо кредитування ними малого і середнього бізнесу, нині в Україні малі та середні підприємства практично опинилися без доступних кредитів. Відновлення кредитування потребує певних зусиль з боку банків з метою врахування складної політико-економічної ситуації, що склалася в Україні. Тому завданням статті було взято аналіз складових стратегії банківського кредитування малого і середнього бізнесу.

Викладення основного матеріалу. Вагоме значення для ефективного перебігу процесу банківського кредитування є високий рівень його організації на науково-обґрунтованій основі відповідно до якісно розробленої та несуперечливої нормативно-законодавчої бази та прийнятої в банку стратегії. Загальні умови кредиту залежать від розміру підприємства, його цілей і виду діяльності, галузі, організаційно–правової форми, наявності зв'язків з великим бізнесом. Проте лише незначна частина вітчизняних підприємств МСБ є кредитоспроможними за фінансовими показниками (платоспроможності прибутковості, ліквідності балансу, достатності грошових потоків), так і за наявністю забезпечення, що відповідає вимогам кредитора і нормативним документам Національного банку України, що суттєво знижує кількість потенційних партнерів банків у кредитному процесі, тому стратегія кредитування МСБ має орієнтуватися на залучення максимально можливої кількості малих підприємств і подальшого їх включення у кредитний процес.

Саме специфічні риси діяльності малого і середнього бізнесу МСБ визначають їхнє особливе

становище на ринку кредитних ресурсів, форми і методи кредитування, характер взаємин з кредитними установами, а саме:

1) зависокий рівень кредитних ризиків через відсутність у більшості з МСП досвіду взаємодії з банківськими інститутами з приводу залучення позикових ресурсів і, відповідно, репутації на кредитному ринку; завищений відсоток і вимагати додаткових гарантій;

2) низька рентабельність малих підприємств, що обумовлює потребу в порівняно дешевому кредиті;

3) низька потреба в капіталі і його швидка оборотність обумовлює потребу МСБ в «коротких грошах» і мікрокредитах;

4) низька рентабельність кредитування МСБ, оскільки надання кредиту пов'язане з певними операційними витратами, розмір яких практично не залежить від суми кредиту[1];

5) практична закритість ринку інвестиційного кредитування;

6) необхідність страхування кредитів, чим юридично займається банк, а фактично виплата страхової премії шляхом збільшення ціни кредиту перекладається на позичальника; веде до зростання вартості кредиту[2];

7) поєднання функцій власності і управління, типове для підприємств малого бізнесу, означає, що керівником підприємства є його власник, який володіє спеціальними знаннями і досвідом роботи, але досить часто не має економічної освіти і навиків фінансового управління;

Разом з тим, зважаючи на об'єктивну необхідність кредитування, зокрема, МСБ, варто зробити припущення, що після відновлення фінансової стабілізації в Україні кредитування МСБ зростатиме. Для цього потрібно уже зараз формувати стратегію розвитку кредитування МСБ, що дозволяє забезпечити системність дій усіх структурних підрозділів банку в процесі його розвитку і формування превентивного управлінського інструментарію для забезпечення стійкості банку у зовнішньому середовищі.

В умовах трансформаційної економіки вибір стратегії банку здійснюється у нестабільному зовнішньому оточенні з високим рівнем невизначеності. За цих умов необхідна комплексна оцінка множини стратегій. Прийнятною стратегією буде та, яка максимально підвищує ефективність діяльності банку та приведе до стратегічної мети з найменшим ризиком. Тому розробка стратегії кредитування МСБ потребує науково-обґрунтованого та методично вивіреного підходу. Формування стратегії і кредитної політики банку у сфері кредитування МСБ спрямована на виявлення та оцінку сильних і слабких сторін банку, його можливостей, визначення конкурентної позиції, конкурентних переваг, забезпечення адекватності внутрішнього стану банку зовнішньому середовищу та обґрунтування шляхів підвищення конкурентоспроможності.

Процес формування стратегії кредитування МСБ складається з: підготовчого етапу; формування програми стратегічних змін (на разі необхідності); розробки програми заходів; формування системи стратегічного управління; підготовки персоналу.

Підготовчий етап передбачає вирішення таких завдань: формування стратегічного мислення у керівників і фахівців банку та трансформація місії (філософії діяльності) банку відповідно до зовнішніх умов; створення ресурсної основи реалізації стратегії, що дозволить забезпечити конкурентоспроможність банку; вдосконалення організаційно-правової основи функціонування механізму стратегічного управління, контроль за реалізацією стратегією.

Одним із необхідних завдань підготовчого етапу є формування стратегічного мислення керівників і персоналу, спрямованість стратегічного управління на досягнення цільових орієнтирів у перспективі і постановка завдань забезпечення стійкого розвитку, конкурентоспроможності та довготривалого успіху банку.

У першу чергу варто визначити мету і завдання кредитування МСБ, які узгоджуються з економічною сутністю малого бізнесу. Як основні завдання стратегії кредитування МСБ варто відзначити:

– визначення ефективних методів, способів, інструментів кредитування суб'єктів малого бізнесу;

– удосконалення організаційно-правових засад процесу кредитування МСБ;

– удосконалення заходів мінімізації ризиків;

– розширення зовнішніх джерел кредитування малого бізнесу.

Важливою складовою стратегії є вибір масштабів і напрямів діяльності, а також оптимальної структури операцій, які мають забезпечити конкурентоспроможність банку у сегменті кредитування МСБ. За критеріями структури операцій розрізняють: універсальні банки; банки з клієнтською спеціалізацією; банки з галузевою спеціалізацією; банки з функціональною спеціалізацією. Універсальний банк – це інститут, який виконує широкий спектр операцій та надає різноманітні послуги клієнтам як на національному, так і міжнародному рівнях, а спеціалізований – віддає перевагу лише одній або декільком видам банківських послуг на певному ринку. Серед переваг використання універсальної стратегії, максимально широкий асортимент продуктів і послуг, які пропонують-

[1] Витрати на перевірку кредитоспроможності позичальника й оцінку забезпечення; витрати поточного контролю за цільовим використанням кредиту й іншими параметрами господарської діяльності позичальника, що визначають своєчасність сплати відсотків і погашення позики.

[2] Ефективним варіантом вирішення даного протиріччя є формування системи державного страхування ризиків, що виникають при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва. Подібна схема використовується у ряді економічно розвинених країн, наприклад, США, де у числі інших інститутів підтримки малого бізнесу діє «Система додаткового суспільного кредитування», через один із інститутів якої – корпорацію страхування малого і середнього бізнесу, держава страхує кредити, надані малим підприємствам.

ся клієнтам, але така стратегія є виправданою лише в найбільших фінансових групах з високим рівнем компетенції у різних сферах. Для середніх і малих банків надто широка диверсифікація найчастіше призводить до зниження обсягів кредитування певної сфери і зниження конкурентоспроможності.

На противагу цьому сконцентрована (спеціалізована) стратегія має переваги. Звичайно, неможливо відшукати сегмент, де банк буде практично монополістом, проте можливо збільшити конкурентоспроможність. Заслуговує на увагу аргументація швейцарського банкіра Х.-У. Деріга щодо створення «сфокусованих» банків універсального характеру як основного типу банків майбутнього. Успішність нового типу трансформованого, сфокусованого універсального банку, зокрема на кредитуванні МСБ, детермінована реалізацією шести пріоритетів за критерієм спеціалізації, таких як:

– відмова від нерозумної, нераціональної й неконтрольованої диверсифікації послуг, клієнтських сегментів, географії представництв у країні базування і за кордоном;

– оптимальне гнучке врахування кон'юнктури ринку;

– мінімізація витрат завдяки «економії на масштабах»;

– відмова від використання власних можливостей у тих випадках, коли неможливо самостійно досягнути критичної величини кредитування;

– ретельний вибір внутрішніх інформаційних систем управління;

– ефективність концентрації на обраних сферах діяльності завдяки кваліфікованому маркетингу і високій комунікаційній спроможності.

Але водночас Х.-У. Деріг зазначає, що малі та середні банки (з активами до 25 млрд дол.) теж матимуть високу конкурентоспроможність, якщо відповідатимуть трьом вимогам: безпосередній близькості до клієнта, чіткій спеціалізації, наданні послуг, на які існує великий попит [13]. Вважаємо за доцільне наголосити, що традиційно сильними сторонами малих (спеціалізованих) банків вважається глибоке знання місцевого ринку і висока якість обслуговування, яка протиставляється дещо знеособленому підходу масштабних банків.

Переваги і особливості універсальної стратегії банків: великі можливості для залучення депозитів через прагнення вкладників до розміщення коштів у великих і диверсифікованих банках; відносно менші витрати на ведення операцій за рахунок економії на масштабах; зменшення ризику внаслідок диверсифікації активів, джерел фінансування та надходжень; можливість компенсації втрат в одній сфері бізнесу за рахунок отримання підвищеного рівня прибутку в іншій; зазвичай більш розгалужена мережі філій.

Особливості спеціалізованої стратегій банків: фокусування виключно на одній-двох сферах кредитних операцій, що забезпечує високі прибутки при сприятливому становищі у даних секторах економіки, але спричиняє збитки у разі несприятливих ринкових коливань кон'юнктури; можливість зменшення собівартості банківського продукту; спеціалізація на кредитуванні певного сектора економіки збільшує ризики банку; проте існує висока фахова компетенція персоналу у сфері спеціалізації банку; вища якість послуг та індивідуальний підхід до клієнта.

Світова практика показує, що підвищення спеціалізації банку може здійснюватися двома шляхами – через структурну і функціональну перебудову діяльності банків [14]. Структурна перебудова відбувається шляхом злиття і поглинання банків, їх поділу на самостійні одиниці, створення філій тощо, що в свою чергу, може мати такі напрямки спеціалізації: за країнами; за контингентом клієнтської бази (концентрація на обслуговуванні окремих категорій клієнтів – фізичних осіб, малого бізнесу, середніх за розміром корпорацій тощо); за виробництвом або розробкою власних банківських продуктів.

Функціональна перебудова передбачає глибшу спеціалізацію банків на основі їх розділення на депозитні та кредитні (концентрація «розподілу банків» – breaking up the bank). Згідно з даною концепцією, до компетенції депозитних банків має входити виключно розміщення депозитів для платіжної операції. Для забезпечення надійності вкладників допускається використання депозитних ресурсів лише на фінансування операцій з мінімальним ризиком (наприклад, з державними цінними паперами).

– Універсалізації та розвитку банку сприяє посилення конкуренції з боку небанківських фінансових установ. Тому успішність вибору стратегії кредитування МСБ залежить, насамперед, від можливості надання клієнтам послуг, кращих від послуг конкурентів. Це можуть бути оригінальні кредитні продукти (наприклад, більш різноманітний вибір заощаджувальних сертифікатів або кредитних карток), якість обслуговування (як при відносинах із клієнтами, так і при оперативному проведенні фінансових операцій), маркетинг фінансових продуктів і зручність (наприклад, наявність розгалуженої мережі філій з подовженим робочим днем, більшою кількістю банкоматів, закріпленням особистих менеджерів за поважними клієнтами). З цих позицій саме спеціалізація та індивідуалізація стає визначальним засобом підвищення конкурентоспроможності банків.

У формуванні організаційної основи кредитної стратегії кредитування МСБ провідне значення мають такі внутрішні програмно-методичні документи [15], як: положення про кредитну політику; положення про кредитування; регламент надання кредитів і контролю за виконання позичальниками зобов'язань за кредитними договорами. Перші два документи, які ще називають кредитним меморандумом, містять положення стратегії кредитного процесу

банку, причому Положення про кредитування є тактико-стратегічним документом, оскільки містить у собі розкриття механізму кредитної політики, тобто сполучає стратегічні завдання, проголошені у Положенні про кредитну політику банку, з тактичними заходами їх досягнення. В.Н. Едронова і С.Ю. Хасянова приводять в цілому вдалу схему основних напрямів і принципів кредитної політики комерційного банку, проте специфіка кредитування малого бізнесу в даній схемі не відображена [15].

Найважливішим елементом стратегії є встановлення процентних ставок, що передбачає проведення:

– поточної процентної політики і встановлення розміру процентних ставок;

– поточної тарифної політики (встановлення ставок комісійних винагород банку за надання послуг, пов'язаних з кредитуванням (ставки комісії).

Функції з розробки і реалізації процентної політики виконує Комітет з управління активами і пасивами банку. При ухваленні рішення про певний рівень процентної ставки банк залежно від специфіки клієнта використовує один з двох підходів:

– стандартний підхід, при кредитному обслуговуванні масового клієнта;

– гнучкий підхід, при кредитуванні давніх клієнтів, що формують основу кредитного портфеля банку, або підприємств МСБ, що не мають аналогів.

При стандартному підході до процентної політики встановлення всіх процентних ставок і комісій відбувається на основі базових ставок, що затверджуються комітетом з управління активами і пасивами. Це забезпечує виконання стратегічних цілей банку на кредитному ринку і фінансового плану на відповідний період. На підставі розгляду окремих кредитних договорів комітет з управлінню активами і пасивами може встановлювати індивідуальні значення базових ставок комісій, що враховують особливості конкуренції на деяких сегментах кредитного ринку. Таким чином, виникає можливість враховувати специфіку кожного клієнта і, з іншого боку, знизити витрати і забезпечити оперативність при визначенні процентних ставок і ставок комісій у процесі кредитування.

При формуванні кредитної політики щодо кредитування МСБ повинні бути враховані специфічні ризики кредитування малого підприємства. Визначимо кредитний ризик як можливу небезпеку втрат унаслідок надання позики позичальникові – малому підприємству. Дане визначення дозволяє встановити пряму залежність між оцінкою ризику і можливим розміром втрат від неналежного виконання позичальником його зобов'язань за кредитним договором. Крім того, сама суть кредитних операцій дозволяє говорити про істотне зниження ризиків при наданні позичальником ліквідної застави і, зокрема, одного із найбільш ліквідних видів застави – векселі банку-кредитора.

У число загроз та ризиків варто включити наявність організованої злочинності, рекету, у тому числі і державного; корумпованість державних чиновників; наявність сірої і тіньової економіки, «чорного налу», підробка документів, незаконне привласнення особами грошових і інших активів; розкрадання різних видів активів персоналом; недобросовісна і кримінальна конкуренція тощо. У зв'язку з цим у стратегії кредитування повинен бути передбачений блок управління кредитними ризиками, включаючи оцінку ризиків за наступними класифікаційними ознаками:

– ступенем керованості: керовані і некеровані ризики;

– можливістю страхування: застраховані і не застраховані ризики;

– ступенем складності, характеру дії і комплексності дослідження: простий ризик, складний ризик, портфельний ризик, індивідуальний ризик;

– можливістю фінансових наслідках: чистий ризик, ризик упущеної вигоди і спекулятивний ризик;

– масштабами прояву і впливу на суб'єктів фінансової діяльності: ризик на рівні фірми і ризик, пов'язаний з індивідуальним положенням банку;

– можливістю прогнозування: прогнозований і не прогнозований ризик;

– характером прояви в часі і ступені повторюваності: тимчасовий постійний, спекулятивний, чистий і умовний ризик;

– рівністю фінансових втрат: ризик прийнятного і критичного рівнів;

– джерелами виникнення: зовнішній ринковий ризик і внутрішній фінансовий ризик;

– умисності дій: навмисні і ненавмисні ризики;

– об'єктом кредитування: ризик окремої фінансової операції, ризик різних видів фінансової діяльності, структурний фінансовий операційний ризик, ризик фінансової діяльності суб'єкта в цілому;

– типом фінансових втрат: ризик упущеної вигоди, ризик зниження прибутковості, ризик неповернення позики.

При оцінці ступеня ризиків проведення кредитної операції може бути застосована система рейтингування потенційних позичальників і кредитів, заснована на аналізі ділової і фінансової ризиків позичальника, з урахуванням ступеня зниження ризиків за кредитом, пропонованим забезпеченням відповідно до методикою визначення групи ризику кредиту.

Основою успішного досягнення стратегічних цілей є ефективний контроль за реалізацією стратегії кредитування. Стратегічний контроль є підсистемою контролю банку, яка передбачає періодичну перевірку прийнятності розробленої стратегії для досягнення стратегічних цілей та визначення можливості її подальшої реалізації за певними умовами.

Протягом усього терміну кредитування банк має контролювати своєчасність виконання позичальником і заставником своїх зобов'язань за кредитним договором та договором застави, а контролювати фінансовий стан позичальника з метою своєчасного виявлення негативних змін, їх оцінки змін і вживання заходів для своєчасного усунення наслідків негативних процесів. Моніторинг виконання кредитного договору здійснюється за такими напрямами:

– контроль за своєчасним погашенням кредиту, сплатою нарахованих відсотків, сплатою комісій за послуги з кредитування і виконання позичальником інших зобов'язань, передбачених кредитним договором;

– контроль за станом закладеного майна і його переоцінка;

– спостереження за фінансово–господарською діяльністю позичальника МСБ включаючи визначення ризиків кредиту з урахуванням обслуговування довга, аналіз бухгалтерської звітності і потоків грошових коштів позичальника для визначення рейтингу фінансового положення позичальника і його платоспроможності, виїзди на підприємство позичальника.

Таким чином, контроль за реалізацією стратегії здійснюється шляхом проведення таких заходів:

1. Контроль за реалізацією кредитної політики банку і щорічний перегляд її основних положень з метою забезпечення відповідності поточної кредитної політики стратегічним планам банку.

2. Встановлення лімітів для філій, що визначаються з використанням критеріїв оцінки якості кредитного портфеля філії і стану кредитної роботи, з урахуванням рівня кваліфікації персоналу філії, оцінки попиту на кредитні послуги і конкурентного оточення. Ліміти філій переглядаються не рідше за один раз на рік з урахуванням результатів кредитних операцій філії за період.

3. Контроль за дотриманням нормативів кредитного ризику з метою обмеження максимальної суми кредиту на одного позичальника або групу взаємозв'язаних позичальників у рамках нормативів, визначених вимогами Інструкції НБУ про порядок регулювання та аналіз діяльності комерційних банків внутрішніх документів Банку:

4. Контроль за дотриманням цільових показників структури кредитного портфеля та рівень кредитної ризиків. Контролю підлягають такі параметри структури кредитового портфеля: частка простроченої заборгованості, максимальна частка кредитів, прострочених більш за один рік, граничний розмір кредитних вкладень в одну галузь; вкладення в боргові незабезпечені зобов'язання (векселі, облігації) одного емітента; рівень резерву на можливі втрати за позиками.

5. Дотримання процедури ухвалення рішення про видачу крупних кредитів і встановлення індивідуальних лімітів. Процедура передбачає ретельний аналіз документів позичальника різними службами (економічною, юридичною, службою безпеки) і розгляд питання послідовний на кредитних комітетах всіх рівнів: філія, відповідний підрозділ головного офісу, кредитний комітет банку). У тому випадку, коли сума кредиту або індивідуального ліміту перевищує ліміт, рішення ухвалюється Правлінням банку. У випадку, якщо позичальником є мале підприємство, і розмір позики не перевищує ліміту філії, то описана процедура здійснюється внутрішніми підрозділами філії.

6. Контроль за дотриманням встановлених лімітів, вимог внутрішньобанківських нормативних актів, що регламентують проведення кредитних операцій. З цією метою необхідно:

– здійснювати щоденний моніторинг кредитного портфеля;

– контролювати відповідність умов кредитування позичальників рішенням кредитного комітету і Правління банку;

– відвідувати філії для перевірки на місці організації кредитної роботи і оцінки реальних кредитних ризиків портфеля філії в цілому і окремих кредитів;

– готувати пропозиції щодо перегляду лімітів філій для затвердження на кредитному комітеті у разі виявленого погіршення якості портфеля;

– надавати звіти керівництву банку про виявлені фактори збільшення кредитного ризику, і розробляти рекомендації метою його мінімізації.

7. Контроль за виконанням нормативів резервування. Для визначення схильності банку до кредитного ризику слід щомісячно здійснювати класифікацію кредитів за групами ризику.

Особливе місце в контролі за дотриманням стратегії банку займає робота з проблемними кредитами. Банк повинен визнати проблемним кредит, за яким позичальник не виконує у повному обсязі протягом встановленого терміну (тридцять–сорок днів) прийнятих на себе зобов'язань або існує висока вірогідність утворення збитків банка із–за невиконання зобов'язань за таким кредитом в майбутньому. Основні процедури роботи з проблемними кредитами визначаються вибором стратегії стягнення і умовно діляться на два напрями: примусове стягнення заборгованості і реструктуризація заборгованості.

Погашення заборгованості при її примусовому стягненні здійснюється за рахунок вторинних джерел шляхом:

– звернення стягнення на предмет застави в судовому або в позасудовому порядку і його подальша реалізація;

– звернення до арбітражного суду з позовом про стягнення заборгованості з позичальника, гаранта або поручителя і подальше погашення заборгованості в рамках процедури виконавчого впровадження;

– стягнення заборгованості в рамках процедур банкрутства.

Списання з балансу безнадійної для стягнення заборгованості по проблемних кредитах здійснюється за багатоступінчатою процедурою і повинне бути регламентовано внутрішніми процедурами банку.

Висновки. Зважаючи на об'єктивну потребу в фінансових ресурсах суб'єктів господарювання, економічного піднесення в Україні не відбудеться без активізації кредитування МСБ. Водночас посилюється потреба в індивідуальному підході до надання кредитів та вдосконалення управління ризиками, що посилить необхідність розробки стратегії банківського кредитування МСБ. Вона дозволить забезпечити системність дій усіх структурних підрозділів банку в процесі його розвитку і формування управлінського інструментарію для забезпечення ефективного процесу кредитування малого і середнього бізнесу. Тому розробка стратегії кредитування МСБ потребує науково-обґрунтованого та методично вивіреного підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посіб. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: Університетська книга, 2007. – 523 с.
2. Банківська система України [Текст]: монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми: ДВНЗ УАБС НБУ, 2010. – 187 с.
3. Бохенко О.С., Бурлуцька Ю.М., Столярчук Г.М. Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ Проблеми кредитування малого та середнього бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/63993.doc. htm.
4. Крюков С.П. Про нові тенденції у кредитуванні малого та середнього бізнесу // Фінанси. – 2009. – № 2. – С. 19-24.
5. Бикбулатов В.Р. Сучасний інструментарій фінансово-кредитної підтримки розвитку малого бізнесу // Мікроекономіка. – 2010. – № 1. – С. 186-192.
6. Баско О.В. Проблеми доступу малих підприємств до фінансових ресурсів / О.В. Бабко, В.Р. Домбаева // Гроші та кредит. – 2009. – № 5. – С. 56-58.
7. Біломістний О.М. Особливості структури механізму кредитування малого бізнесу/// Х Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 1 (16). – С. 61-65.
8. Карчева Г. Системний аналіз ефективності діяльності банків України [Текст] / Г. Карчева // Вісник Національного банку України. – 2006. – № 11. – С. 12-17.
9. Прасолова С.П. Ефективність банківської системи України: актуальні аспекти її регулювання [Електронний режим]. – Режим доступу: //http://dspace.uccu.org.ua/bitstream/123456789/1376/1/%D0%A7%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B0%20%D0%BC%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D1%97%2012.pdf
10. Степаненко О.П. Оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи / Степаненко О.П. // Економіка розвитку. – 2013. – № 1 (65). – С. 5-10.
11. Дзюблюк О.В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці [Текст] / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 3. – С. 30-35.
12. Примостка О.О. Аналіз ефективності діяльності комерційних банків [Текст] / О. Примостка // Фінанси України. – 2003. – № 4. – С. 97-102.
13. Дериг Х.-У. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века. Пер с нем. – М.: Международные отношения, 1999.
14. Кужель О. Особливості державної фінансової підтримки малого і середнього бізнесу на сучасному етапі / О. Кужель // Вісник Національного банку України. – 2004. – № 9. – С. 8-20.
15. Едронова В.Н., Хасянова С.Ю. Сучасна стратегія і тактика російських комерційних банків в області кредитування // В.Н. Едронова / Фінанси і кредит. – № 9. – 2002. – С. 4.

УДК 336.1:504.064.4

Євдокімова М.О.
кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

ІСТОРИЧНІ КОРЕНІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

HISTORICAL ROOTS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено особливості виникнення і зміни у формуванні місцевого самоврядування – від класичної форми організації місцевого самоврядування, магдебурзького права, що являло собою феодальне міське право і яке стало символом феодального міського самоврядування, до земств. Так називалося місцеве самоврядування під керівництвом дворянства, яке остаточно організаційно сформувалося у процесі проведення кріпосної реформи. Простежується розвиток місцевого самоврядування в державі на основі історичного досвіду.

Ключові слова: місцеве самоврядування, місцеві бюджети, інститут системи місцевого самоврядування, місцева влада, історичний розвиток місцевого самоврядування.

АННОТАЦИЯ

Исследованы особенности возникновения и изменения в формировании местного самоуправления – от классической формы организации местного самоуправления, магдебургского права, которое представляло собой феодальное городское право и является символом феодального городского самоуправления, к земствам. Так называлось местное самоуправление под руководством дворянства, которое окончательно организационно сформировалось в процессе проведения крепостной реформы. Прослеживается развитие местного самоуправления в государстве на основе исторического опыта.

Ключевые слова: местное самоуправление, местные бюджеты, институт системы местного самоуправления, местная власть, историческое развитие местного самоуправления.

ANNOTATION

Development of local self-government is stipulated by historical human development, from classical form of local self-government of Magdeburg rule, which represented feudal city rule and became the symbol of feudal city self-administration to local districts. Local self-administration under the rule of nobles was called this way; it completely established in the process of serfdom reform. It can be traced that development of state local self-government was based on the historic experience.

Keywords: local self-government, local budgets, body of local self-government system, local government, historic development of local self-government.

Постановка проблеми. Сучасну цивілізовану демократичну державу неможливо уявити без повноцінної та дієвої системи місцевого самоврядування. Адже якою б досконалою не була державна влада у центрі, вона ніколи не стане життєздатною та ефективною, якщо не буде здійснюватися ефективне самоврядування на місцях. Світовий досвід підказує: чим розвиненіші держава та громадянське суспільство, тим глибшими є децентралізація влади, роль та значення місцевого самоврядування.

Серед усіх проблем нинішнього суспільного життя найбільшу увагу привертають фінансові питання, зокрема доходи і видатки держави, бюджетний дефіцит, система оподаткування, ефективність витрачання державних коштів тощо. Значна частина державних фінансових ресурсів зосереджується у місцевих бюджетах, які є фундаментом бюджетної системи кожної унітарної країни.

Місцеві бюджети здійснюють безпосередній вплив на задоволення різноманітних потреб населення, стан та якість надання державних послуг. Видатки місцевих бюджетів найбільш наочно демонструють їхнє значення у функціонуванні місцевого господарства, утриманні об'єктів соціально-культурного призначення, здійсненні соціального захисту населення, охороні навколишнього природного середовища.

Питання історичного становлення інституту системи місцевого самоврядування в законодавстві України є досить актуальними. Їх дослідження відкривають можливість обрати ефективну сучасну модель місцевого самоврядування, вдосконалювати чинне законодавство, визначати основні шляхи його розвитку.

Формулювання цілей статті. Актуальність обраної теми зумовлена необхідністю наукового осмислення історичного розвитку місцевого самоврядування. В умовах сьогодення зростає роль місцевих фінансів у реалізації економічної політики держави, вирішенні соціальних проблем, підтримці незахищених, малозабезпечених верств населення. Все це вимагає належного рівня теоретичного осмислення минулого і сьогодення розвитку місцевого самоврядування, обґрунтування необхідності його зміцнення.

Аналіз останніх досліджень. Питання організаційного оформлення та фінансової основи місцевого самоврядування розглядалися у багатьох теоріях і концепціях, до них зверталися відомі учені минулого – такі як М. Грушевський, І. Крип'якевич, М. Сперанський, В. Твєрдохлєбов, Л. Ходський [1; 2; 3; 4]; значну зацікавленість у згаданому контексті викликають праці вчених сьогодення О. Василика, О. Кириленко, В. Кравченка, І. Луніна, К. Павлюка та інших [5; 6; 7; 8; 9; 10].

Виклад основного матеріалу. Визначення поняття місцевого самоврядування закріплене у Конституції України: «Місцеве самоврядування є правом та реальною здатністю громадян України, які проживають на території села, селища, міста, що є самостійними адміністративними одиницями, самостійно або під відповідальність органів чи посадових осіб місцевого самоврядування в інтересах місцевого населення вирішу-

вати питання місцевого значення в межах цієї Конституції та законів України» [11].

Зміни у визначенні поняття місцевого самоврядування зазначені в Законі України «Про місцеве самоврядування в Україні»: «Місцеве самоврядування – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України» [12].

Розвиток місцевого самоврядування зумовлений історичним розвитком людства загалом. Класичною формою організації місцевого самоврядування можна вважати магдебурзьке право, що являло собою феодальне міське право, яке склалося у німецькому місті Магдебурзі, з згодом поширилося на багато інших міст Європи, стало символом феодального міського самоврядування.

Магдебурзьке право у більшості досліджень визначається як середньовічне міське право, за яким міста частково звільнялись від центральної адміністрації (королівські) або влади феодала (приватні) та створювали органи місцевого самоврядування. Нерідко зазначається, що врядування середньовічних міст на підставі магдебурзького права – перша історична форма місцевого самоврядування.

Магдебурзьке право – це збірник законів, що виник у кінці XIII століття. Суть магдебурзького права полягла у тому, що міське населення звільнялось від юрисдикції урядової адміністрації (феодалів, воєвод, намісників, ін.) і місту надавалась можливість самоврядування на корпоративній основі, запроваджувались власні органи міського самоврядування.

Магдебурзьке право юридично закріпило успіхи городян у боротьбі з феодалами за самостійність. Воно давало місту право на самоврядування й власний суд, право земельної власності й звільнення від більшої частини феодальних повинностей. Магдебурзьке право поширилось на багато міст Східної Німеччини, Східної Пруссії, Сілезії, Чехії, Угорщини, Польщі, на міста Великого князівства Литовського [13, с. 55].

Жителі міст, які отримували Магдебурзьке право, звільнялися від феодальних повинностей, від суду й влади воєвод, старост та інших державних службових осіб. У приватновласницьких містах Магдебурзьке право не звільняло городян від залежності й влади феодалів, однак залежність не мала рис примуса. На основі Магдебурзького права в місті створювався виборний орган самоврядування – магістрат. Із введенням Магдебурзького права скасовувалася дія місцевого права, але не заперечувалася правомірність користування місцевими звичаями, якщо дозвіл не передбачався Магдебурзьким правом [14, с. 443].

Реальному виникненню магдебурзького права передували певні умови: значне економічне зростання міст, становлення твердої соціально-економічної бази. Із виникненням таких умов відпала потреба у захисті та охороні місцевого населення феодалом. Це призвело до того, що місцеве населення почало активно відстоювати свої права в управління місцевими справами, що змусило феодалів надати певну автономність місцевим утворенням [15, с. 22].

Перше українське місто, яке отримало магдебурзьке право, – Новий Санч на Лемківщині (1299 р.). Магдебурзьке право отримали міста Київ (1494 р.), Дубно (1507 р.), Острог (1528 р.), Тернопіль (1548 р.), Переяслав (1585 р.), Біла Церква (1588 р.), Чигирин (1592 р.), Канів (1600 р.). Чернігів (1623 р.). Вінниця (1640 р.) та ін. Лише за період 1572–1647 рр. українським містам і містечкам було видано 50 магдебурзьких грамот [16].

Магдебурзьке право (так зване феодальне міське право) було важливим джерелом права на Українських землях, за яким міста звільнялися від управління і суду феодалів.

З отриманням магдебурзького права українське місто попадало у нові умови розвитку. Правда, на ділі ніхто не міг дати ніяких гарантій від втручання місцевих воєвод і старост у його життя. Грамота на самоврядування давала міщанам права на вільну торгівлю в державі зі звільненням від митних поборів, значну площу земель навколо міст, а також право на «заходи» у приватні лісові вгіддя й води (для випасу тварин, заготівлі дров на будівництво й опалення, полювання й рибну ловлю). Магдебурзький привілей звичайно дозволяв міщанам збирати прибуток від міських ваг, крамниць і магазинів, давав права будувати суспільні будинки, а іноді навіть замки.

Самоврядування на основі німецького (магдебурзького) права фактично повністю звільняло міста від фінансової і юридичної залежності від великого князя. Самоврядування на основі магдебурзького права остаточно відокремлювало місто від села. Давши міщанам юридичні гарантії приватної власності, певний економічний стимул, воно створювало сприятливі умови для господарського розвитку міста. Це прискорювало розшарування суспільства й формування соціальних шарів.

Фактичне застосування магдебурзького права в Україні припинилося після поширення у 1783 р. «Установи для керування губернією Всеросійської імперії» і створення загальноросійської судової системи. Указом 1831 р. цар Микола I скасував магдебургське право по всій Україні, крім Києва, де воно збереглося до 1835 р. Таким чином, в Україні Магдебурзьке право практично припинило своє існування. Головними причинами цього були: втручання місцевих адміністрацій у справи міст з Магдебурзьким правом; невизначеність компетенцій та дій посадових органів місцевого самовряду-

вання, становий характер влади у містах; відсутність будь-якого контролю за діяльністю міської адміністрації; корупція та хабарництво серед посадових осіб [17, с. 15].

Магдебурзьке право не відіграло тієї ролі для українських міст, що на Заході, однак воно сприяло виділенню міського населення в окремий суспільний стан, доступ до якого був обмежений. Вносячи певні риси західноєвропейського міського устрою в організації самоврядності українських міст, дане право стало одним із важливих чинників зближення України із Західною Європою, створило основу становлення і розвитку місцевого самоврядування в Україні [1].

У подальшому становлення місцевого самоврядування відбувається не шляхом боротьби населення окремої території за певну автономію у здійсненні управління місцевими справами, а шляхом закріплення даного права за територіальними громадами у законах держави. Державні органи вирішили безпосередньо покласти певну частину функцій щодо управління місцевими справами на місцеві органи. Проте, крім наділення місцевих органів певними владними повноваженнями, для дієвості місцевого самоврядування необхідно закріпити за ними певну організаційну і матеріально-фінансову самостійність. У протилежному разі органи місцевого самоврядування будуть частиною органів центральної влади і не відображатимуть інтересів територіальних громад.

Первинною формою соціальної організації людей була община, яка сформувалася на основі спільних родинних зв'язків, спільного ведення господарства, землекористування. Серед усіх різновидів спільнот найбільше поширилася поземельна община. В Україні вона називалася громадою. До складу громади входили домохазяї, які спільно володіли всіма або частиною земельних угідь. Найважливіші життєві питання громади вирішувалися на загальному зібранні, яке називалося велика громада, копа, купа, круг, віче.

Поземельній общині на території Русі як основній формі спільного селянського землекористування були притаманні такі риси, як володіння неподільними лісами і пасовищами, кругова порука, систематичний переділ землі, відсутність права відмовитися від землі, неможливість купівлі-продажу землі.

Возвеличування російської общини було притаманне суспільному руху Росії 40-50-х років XIX ст. – слов'янофільству, яке стало проявом устремлінь російської суспільної та літературної думки до оригінальності, народності, самобутності. Поштовхом до розвитку таких настроїв стала Вітчизняна війна 1812 р., яка загострила почуття патріотизму і національної гордості росіян.

Інтерес до російської общини в науці і літературі був спричинений публікацією у 1847 р. праць барона Гакстгаузена, який звернув увагу на патріархальний характер російської общини, її походження з сім'ї, що збільшувалася і розросталася; він вважав її дуже зручною для внутрішнього суспільного устрою Росії [6].

Розвиток ремесел, поява міст, зміцнення державності спричинили виникнення інших, більш розвинутих форм соціальної організації людей, ніж общини – місцевих союзів. На відміну від поземельної общини як форми лише спільного землекористування, місцеві союзи були територіальними самоврядними формуваннями, які об'єднували населення певних територій, що склалися в результаті тривалого історичного розвитку.

Місцеві союзи мали у своєму розпорядженні певне господарство, складали кошториси на його утримання. Місцеві союзи були підпорядковані державі, тому складання кошторисів (бюджетів) та порядок їх затвердження значною мірою залежали від державної влади.

Становлення інституту місцевого самоврядування в Російській імперії було пов'язане з розвитком земського господарства та земських повинностей. Земством називалося місцеве самоврядування під керівництвом дворянства, яке остаточно організаційно сформувалося у процесі проведення кріпосної реформи. У 1864 році земства були створені у 34 губерніях Росії.

У Положенні про земства була зроблена спроба виключити з відання місцевого управління частину господарських справ і передати їх у повне відання земствами. Такі справи земства мали право вирішувати на свій розсуд, тобто мали повну самостійність. Одночасно їм заборонялося втручатися у державні справи. Але з огляду на те, що на практиці дуже важко було розмежувати справи державні та місцеві, на цьому підґрунті часто виникали численні суперечки й непорозуміння, які з часом перетворилися у протистояння земств і царського уряду.

Земства стали відвертою опозицією уряду, державою в державі. В урядових колах було визнано, що земська реформа пішла дещо іншим шляхом, ніж передбачалося. Починаючи з 90-х років XIX ст. у Росії ухвалюється низка законодавчих актів, спрямованих на обмеження самостійності земств та їхнє підпорядкування державі.

У 1890 р. виходить нове Положення про земські заклади, яке внесло низку змін до процесу формування земств. Передбачався контроль уряду за роботою земств, який здійснювався не лише на етапі їхнього формування, а охоплював усі сфери діяльності.

Якщо Положенням 1864 р. визнавалася повна самостійність земств у межах довірених їм справ, а урядова влада здійснювала нагляд за їхньою діяльністю з точки зору дотримання законності, то Положенням 1890 р. встановлювався контроль державної влади, зокрема губернаторів, над ухваленням рішень земствами з багатьох питань, припускалося їхнє опротестування та призупинення. На рівні губерній були

створені спеціальні органи з нагляду за діяльністю земств.

Обмеженість російського місцевого самоврядування в умовах існування земств піддавалася критиці багатьма державними діячами, вченими, письменниками. Прогресивні сили українського суспільства добивалися надання національно-територіальної автономії Україні, яка входила до складу Російської імперії.

Нині громади в Україні уже не виборюють право на самоврядування, воно закріплене на рівні конституції та інших національних норм права і на рівні міжнародних актів. Нині демократичні країни здійснюють внутрішню політику на засадах децентралізації, з наданням громадам широких прав при вирішенні питань місцевого життя.

Висновки. Виникнення Магдебурзького права як форми організації місцевого самоврядування було обумовлене певними соціально-економічними умовами і відбувалося як реакція матеріально більш забезпечених міст на феодальний (загальнодержавний) тиск. Місцеве самоврядування народжується як певна противага праву центральних органів влади здійснювати керівництво місцевими справами.

Магдебурзьке право не відіграло тієї ролі для українських міст, яку відіграло на Заході, однак сприяло виділенню міського населення в окремий суспільний стан, доступ до якого був обмежений. Дане право стало одним із важливих чинників зближення України із Західною Європою, створило основу становлення і розвитку місцевого самоврядування в Україні.

Земська реформа 1870 р. викликала до життя перетворення в міському самоуправлінні. Незважаючи на невизначеність багатьох положень земської реформи 1864 р., а також завдяки наступним послідовним обмеженням прав земств, у Росії було започатковано процес децентралізації державної влади і становлення місцевого самоврядування. Діяльність земств наприкінці XIX – початку XX ст.ст позитивно вплинула на розвиток сільського господарства й промисловості, сприяла поширенню народної освіти, охорони здоров'я особливо на територіях, віддалених від промислово розвинутого центру. Незважаючи на позитивну роль земств у житті країни, вони були значно обмежені у своїх повноваженнях, мали бюрократичний характер, який став на перешкоді їхнього подальшого вдосконалення та розвитку.

Історичний аналіз становлення інституту системи місцевого самоврядування в Україні дозволяє стверджувати, що традиції українського народу є глибокими, а прагнення до самостійності і самоуправління об'єктивно виправданими. Інститут системи місцевого самоврядування пройшов декілька етапів у своїй історії і мав різні ступені прояву – від Магдебурзького права до майже цілковитого зникнення у радянські роки, що стало позитивним фактором у формуванні новітньої моделі місцевої влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грушевський М. Ілюстрована історія України / Репринтне відтворення видання 1913 року. – К., 1913. – 524 с.
2. Крип'якевич І.П. Історія України / Відп. редактори Ф.П. Шевченко, Б.Є. Якимович. – Львів: Світ, 1990. – 520 с.
3. Твердохлебов В. Местные финансы / В. Твердохлебов. – Одесса, 1919. – 304 с.
4. Ходський Л.В. Основы государственного хозяйства. Курс финансовой науки. – 4-е изд., перераб. и доп. / Л.В. Ходський. – Санкт-Петербург, 1913. – 541 с.
5. Василик О.Д. Государственный бюджет СССР: учеб. пособ. / О.Д. Василик. – К.: Вища школа, 1982. – 279 с.
6. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС. – 2000. – 384 с.
7. Кравченко В.І. Місцеві фінанси України: навч. посіб. / В.І. Кравченко – К.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 487 с.
8. Луніна І. Місцеві бюджети України: пошук нових підходів до проведення реформ / І. Луніна // Економіка України. – 1998. – № 3. – С. 41.
9. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави / К.В. Павлюк. – К.: НІОС, 1997. – 176 с.
10. Крупіна Н.А. Еволюція інституту місцевого самоврядування / Н.А. Крупіна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 37. – С. 58-64.
11. Конституція України. – К.: Вікар, 1996. – 64 с.
12. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. // Відомості Верховної Ради України. – № 24. – 381 с.
13. Іванов В.М. Історія держави і права України: навч. посіб. / В.М. Іванов. – К.: МАУП, 2002. – Ч. 1. – 264 с.
14. Кузьминець О. Історія держави і права України: навч. посіб. / О. Кузьминець, В. Калиновський, П. Дігтер. – К.: Україна, – 2000. – 430 с.
15. Яцунська О. Місцеве самоврядування. Історико-правові аспекти світового та українського досвіду / О. Яцунська // Віче. – 2000. – № 7 (100). – С. 41-45.
16. Музиченко П.П. Історія держави і права України: навч. посіб. / П.П. Музиченко. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: «Т-во Знання», – 2000. – 622 с.
17. Піч Р. Магдебурзьке право в Україні / Р. Піч // Український світ. – 1996. – № 8.– С. 14-18.
18. Грушевський М. Історія України-Руси XIV–XVIII віку. – К., 1994. – Т. 5.
19. Исаев И.А. История политических и правовых учений России XI–XX вв. / И.А. Исаев, Н.М. Золотухина. – М.: Юристь, 1995. – 378 с.
20. Політологія: Кінець XIX–перша половина XX ст.: хрестоматія / За ред. О.І. Семківа. – Львів: Світ, 1996. – 800 с.

УДК 336.717

Зуєва О.В.
аспірант кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОЦІНЮВАННЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

ESTIMATION OF THE INTERNAL FACTORS AFFECTING CERTAIN COMPONENTS OF BANK'S FINANCIAL POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано внутрішні фактори формування фінансових спроможностей та можливостей банку на ринку банківських послуг України. Визначено основні показники, що характеризують найбільш значимі з проаналізованих факторів. На основі визначених показників за даними окремих банків розраховано таксономічний показник привабливості банку і виявлено його зв'язок із часткою, що займає конкретний банк на ринку банківських послуг України за окремими напрямами залучення та розміщення фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансові спроможності банку, фінансові можливості банку, привабливість банку, таксономічний показник, внутрішні фактори.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы внутренние факторы формирования финансовых способностей и возможностей банка на рынке банковских услуг Украины. Определены основные показатели, характеризующие наиболее значимые из проанализированных факторов. На основе определенных показателей по данным отдельных банков рассчитан таксономический показатель привлекательности банка и выявлена его связь с долей, которую занимает конкретный банк на рынке банковских услуг Украины по отдельным направлениям привлечения и размещения финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые способности банка, финансовые возможности банка, привлекательность банка, таксономический показатель, внутренние факторы.

ANNOTATION

The internal factors of forming of financial abilities and possibilities of the bank in the banking market of Ukraine were analyzed. The main indicators characterizing the most important of the analyzed factors were identified. The taxonomic index of attractiveness of the bank was calculated on the basis of certain indicators according to the data certain banks and connection of taxonomic index with the share, which occupies a particular bank in the Ukrainian banking market in certain areas of attracting and placing of financial resources, was found.

Keywords: bank's financial abilities, bank's financial possibilities, attractiveness of the bank, taxonomic index, internal factors.

Постановка проблеми. Наразі економіка України та банківська система зокрема переживають період потрясінь. Велику кількість банків визнано неплатоспроможними, перед іншими постає питання максимального підвищення ефективності діяльності. Для раціонального спрямування зусиль щодо підвищення результативності та ефективності діяльності необхідним є оцінювання фінансового потенціалу банку. Першим етапом оцінювання фінансового потенціалу банку є оцінювання його складових таких як фінансові спроможності та фінансові можливості, що полягає у визначенні максимальних обсягів ресурсів, що їх може залучити та розмістити банк за окремими напрямами своєї діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінювання фінансового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць та суб'єктів господарювання присвячені роботи таких вітчизняних учених, як Ж.Г. Голодова, Н.О. Гнип, Ж.В. Семчук, І.І. Гринащук, С.С. Шумська, А.О. Бойко та ін. Серед зарубіжних учених варто виділити роботи Є.Н. Єгорової, А.М. Смулова, Джозефа Хьюза, Лоретти Дж. Местер, Джозефа Параді. Щодо оцінювання фінансового потенціалу банків, серед вітчизняних вчених Я.М. Кривич займалася питанням оцінювання фінансового потенціалу банку в системі інноваційного потенціалу; О.В. Портна розглядала фінансовий потенціал банків у складі сукупного фінансового потенціалу України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій щодо фінансового потенціалу та його оцінювання, роботи, присвячені саме питанням оцінювання фінансового потенціалу банку з точки зору підвищення ефективності банківської діяльності, практично відсутні, що вказує на необхідність здійснення наукових розробок у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою цієї статті є визначення показників для оцінювання таких складових фінансового потенціалу, як фінансові спроможності та фінансові можливості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне функціонування банку в умовах сучасних фінансових ринків, що відрізняються високою динамічністю, неможливо без оцінювання його фінансових перспектив. Варто зазначити, що рівень фінансових спроможностей та можливостей багато в чому залежить від конкурентного положення банку на ринку банківських послуг. Обсяги попиту та пропозиції коштів на ринку банківських послуг визначається у більшості макроекономічними показниками і є єдиними для всього ринку, тоді як частка ринку, яку займає конкретний банк, безпосередньо залежить від внутрішніх характеристик його діяльності. Отже, дуже важливим є визначення факторів, від яких залежить, яку частку ринку може зайняти конкретний банк. Думки науковців щодо внутрішніх

факторів впливу на спроможності банку до залучення фінансових ресурсів та можливостей щодо їх розміщення різняться. Розглянемо результати досліджень науковців щодо внутрішніх факторів діяльності банків, що впливають на його спроможності до залучення і можливості до розміщення фінансових ресурсів (табл. 1).

Таким чином, з таблиці 1 видно, що серед основних факторів, які впливають на спроможності та можливості банку, до залучення коштів на ринку банківських послуг відносять рівень кваліфікації персоналу, цінову політику, імідж банку, асортимент банківських послуг тощо. Варто зазначити, що не менш важливими факторами є вже досягнуті банком обсяги діяльності та клієнтської бази, однак ці фактори можуть бути включені до іміджу банку або, безумовно, сильно корелюють із ним. Варто зазначити, що, незважаючи на те, що небагато науковців вказують в якості фактора привабливості банку розгалуженість філійної мережі, цей фактор є дуже важливим и впливає на рівень реалізації фінансового потенціалу банку, оскільки визначає можливості доступу банку до певної частки ринку. Важливим є також показник фінансової надійності банку. І хоча небагато клієнтів у процесі вибору банку аналізують показники його фінансової діяльності, показник іміджу банку тісно пов'язаний з надійністю банку.

На суспільну думку відносно привабливості депозитних та кредитних послуг того чи іншого банку впливають також дані рейтингових агентств. Наприклад, українське агентство «Кредит-рейтинг» для оцінювання привабливості банку використовує такі показники, як ліквідність; структура, концентрація та стабільність ресурсної бази; диверсифікація та якість активів; ефективність діяльності; ступінь чуттєвості до появи негативних економічних та політичних факторів; наявність підтримки та можливість залучення ресурсів [7]. Проект «Реальна економіка» використовує для рейтингування такий набір факторів привабливості банків для вкладників: довгостроковий приплив або відплив депозитів; відповідність капіталу активам; ліквідність банку; рівень іноземної чи державної підтримки; ефективність діяльності банку; рівень боргового навантаження; приріст або зменшення власного капіталу; чиста процентна маржа; коефіцієнт системності; понижуючий коефіцієнт (ризик невиплати або затримки вкладів) [8]. Проект «Перший український депозитний індекс» використовує такі характеристики, як ринкова частка, капіталізація, ліквідність, якість активів, якість пасивів, ефективність діяльності банку. Крім того, банки перевіряють на предмет наявності стоп-факторів: фактів порушення терміну повернення депозиту, а також фактів введення в банку тимчасової адміністрації [9]. Фінансовий портал «Мінфін» використовує для рейтингування банків показники стресостійкості банку та лояльності клієнтів із коригуючими коефіцієнтами на експертну думку [10]. Варто зазначити, що для юридичних осіб більш важливим є умови та тарифи щодо обслуговування поточних рахунків, тоді як для фізичних більш важливим є надійність банку та відсоткова ставка за вкладами. Саме дані рейтингових агентств є одним із вагомих чинників формування іміджу банку. Згідно з даними «Дослідження відносини вкладників (фізичних осіб) до рейтингів надійності банківських депозитів/вкладів», незалежні рейтингові агентства користуються найбільшим кредитом довіри респондентів як рейтингові організації з точки зору надійності для депозитів/вкладів (21% опитаних в першу чергу, довіряли б оцінці саме незалежних рейтингових агентств). Навіть такий впливовий (і неконтрольований) канал комунікації, як «оцінка знайомих» користується пріоритетною довірою у меншого числа вкладників (18%) [11].

Таблиця 1

Внутрішні фактори формування фінансових спроможностей та можливостей банку

Фактори	Автор, джерело					
	В.Є. Волохата [1, с. 312]	Л.О. Матлага, П.В. Василина [2, с. 277]	М.В. Горун [3]	А.О. Єпіфанов та ін. [4, с. 111]	І.О. Лютий [5, с. 96]	Н.О. Кожель [6, с. 226-229]
Кваліфікація персоналу	+	+	+	+	+	+
Чисельність персоналу	-	-	-	-	+	-
Фінансова стійкість та надійність банку	+	+	-	-	-	+
Імідж банку на ринку банківських послуг	+	-	+	+	+	+
Система гарантування вкладів	+	-	-	-	-	-
Продуктова політика	+	-	-	-	-	+
Організаційна структура	+	-	-	-	-	-
Маркетингова політика	+	-	+	+	-	+
Обсяги витрат на реалізацію маркетингової політики	-	+	+	-	+	-
Характеристики клієнтури банку	-	+	-	-	-	-
Спектр банківських послуг	-	+	+	+	+	+
Цінова політика	-	+	-	+	+	+
Мережа відділень	-	-	+	-	+	+
Технічне забезпечення і сервісні умови	-	-	+	-	+	+
Стимулювання співробітників продажів	-	-	-	-	+	-
Наявність підрозділу зв'язків з громадськістю	-	-	-	-	+	-
Обсяги діяльності	-	-	-	-	-	+
Темп зростання обсягів діяльності	-	-	-	-	-	+

На думку експертів маркетингової група «Spring MG», на вибір споживача щодо банку впливають такі фактори: знання банку, дистрибуція, процентні ставки, рекламна активність. Експерти зазначають, що вибір саме цих критеріїв продиктований логікою вибору банку споживачем, яка відома з численних фокус-груп, проведених «Spring MG» [12]. З точки зору формування іміджу банку та його впізнаваності на ринку банківських послуг споживачем важливим є кількість років, які діє банк під певним брендом. Під дистрибуцією розуміється рівень територіальної експансії банку, те наскільки доступними є послуги банку для споживача. Доступність банківських послуг характеризується кількістю відділень та населених пунктів, де можна отримати послуги конкретного банку, а також кількістю банкоматів.

Цінова політика банку є дуже важливим фактором при здійсненні вибору банку споживачем. В якості показників, що відображають цінову політику, можна прийняти середні відсоткові ставки за основними послугами банку, тобто за залученими коштами та виданими кредитами.

Не менш важливою є рекламна активність банку. Для відображення цього фактору маркетингової група «Spring MG» використовує розмір рекламних бюджетів банків. Варто зазначити, що обсяг витрат на рекламу не повною мірою відображає рекламну активність банку, так як гроші можуть бути використані неефективно, тому доцільним є доповнення даного показника показником кількості згадувань банку у ЗМІ.

В усіх проаналізованих наукових роботах щодо привабливості банків вченими виділяється фактор кваліфікації персоналу, який, безумовно, є одним з найважливіших при прийнятті рішення споживачем щодо вибору банку. Однак, банки України надають дуже мало інформації у відкритому доступі щодо рівня освіти персоналу, програм підвищення кваліфікації, тестувань співробітників, тощо. Тому в якості показника кваліфікації персоналу будемо використовувати показник частки співробітників, що пройшли додаткове навчання, розрахований як загальна кількість співробітників, які брали участь у семінарах, тренінгах або програмах додаткового навчання відносно загальної численності персоналу. Не дивлячись на те, що численність персоналу як важливий фактор вказана лише в одній з проаналізованих робіт, використання даного показника є доцільним при оцінці привабливості банку, адже кількість співробітників впливає на швидкість обслуговування, а також на масштаб можливостей залучення додаткових клієнтів.

У процесі вибору банку клієнт зазвичай не цікавиться показниками надійності банку, але цей фактор опосередковано впливає на усі інші. Відображенням надійності банку є такі показники як поточна ліквідність, адекватність регулятивного капіталу та рівень резервування за кредитами. Поточна ліквідність вказує на спроможність банку вчасно виконувати свої зобов'язання до 31 дня перед клієнтами. Саме поточна ліквідність відображає рівень можливостей до маневрування при настанні кризових подій. Адекватність регулятивного капіталу відображає здатність банку своєчасно і в повному обсязі розрахуватися за своїми зобов'язаннями, тому норматив Н2 ще називають нормативом платоспроможності. Рівень резервування за кредитами відображає якість кредитного портфеля банку. Чим менший обов'язковий резерв під кредитні операції, тим в менш ризиковані активи вкладені кошти банку і тим менша частка коштів банку заблокована у резервах, що надає підстави до більш ефективної діяльності. Отже, для оцінювання фінансових спроможностей банку доцільно використовувати такі фактори і показники для їх оцінки (табл. 2).

Таблиця 2

Внутрішні фактори впливу на фінансові спроможності та можливості банку

Фактор	Показник
Імідж (репутація) банку на ринку банківських послуг	Усереднені оцінки банку за методиками рейтингових агентств
	Кількість років на ринку банківських послуг в Україні
Дистрибуція	Кількість відділень банку в Україні
	Кількість населених пунктів України, в яких представлений банк
	Кількість власних банкоматів
Цінова політика	Середні відсоткові ставки за кредитними рахунками
	Середні відсоткові ставки за вкладними рахунками
Персонал	Численність персоналу
	Відсоток співробітників, що проходять додаткове навчання, тренінги
Рекламна кампанія	Обсяг витрат на рекламу
	Кількість згадувань банку у ЗМІ
Надійність банку	Ліквідність (поточна)
	Адекватність регулятивного капіталу
	Рівень резервування за кредитами

Таким чином, внутрішні фактори впливу на рівень фінансових спроможностей та можливостей, а отже і потенціальну частку ринку конкретного банку за окремими напрямами, можна оцінити на підставі показників представлених у таблиці 2. Оцінювання впливу внутрішніх факторів є дуже важливим, адже саме завдяки управлінню даними факторами банк спроможний підвищити рівень реалізації фінансового потенціалу. Тому скорочення кількості факторів та показників є недоцільним. Для включення у модель усіх показників необхідним є побудова таксономічного показника, який стане загальною характеристикою спроможностей банку до залучення фінансових ресурсів та можливостей щодо їх розміщення. Відібрані внутрішні фактори формують привабливість банку з точки зору

споживачів банківських послуг. Отже, розрахуємо таксономічний показник рівня привабливості банку на ринку банківських послуг.

Для розрахунку таксономічного показника використаємо дані банків України із схожими характеристиками діяльності (структурою активів та пасивів), що були відібрані за допомогою кластерного аналізу, за показниками представленими у таблиці 2 за період 2012 2014 рр. У процесі оцінювання усі показники необхідно розділити на стимулятори, тобто ті, що сприяють підвищенню привабливості, а отже позитивно впливають на фінансові спроможності та можливості банку, та дестимулятори, що знижують привабливість банку з точки зору споживача.

До стимуляторів віднесемо усі показники репутації банку, дистрибуції, численності та кваліфікації персоналу, рекламної кампанії та показники середніх відсоткових ставок за вкладними рахунками та адекватності регулятивного капіталу.

До дестимуляторів віднесемо показник середніх відсоткових ставок за кредитними рахунками, адже їх підвищення знижує привабливість банку, а отже і можливості щодо розміщення ресурсів та показник рівня резервування за кредитами, зростання якого відображає підвищення ризикованості операцій банку і зниження його надійності.

Показник поточної ліквідності не можна віднести до стимуляторів чи дестимуляторів, адже його зростання є позитивним, але до певної межі, наявність надлишкової ліквідності знижує ефективність роботи банку. Національний банк України, регулюючи банківську ліквідність встановив норматив поточної ліквідності Н5 на мінімальному рівні 40%, але наближення даного нормативу банку до цього рівня свідчить про негативні явища. Досліджуючи проблеми ліквідності банків Ю.С. Серпенінова вважає, що необхідним є встановлення діапазонів ліквідності [13, с. 338]. При цьому в процесі аналізу автор прийшла до висновку, що на надлишкову ліквідність вказує показник поточної ліквідності, що перевищує 77,65% [13, с. 339]. Отже, будемо вважати 77,65% оптимальним рівнем поточної ліквідності.

На основі проведеного аналізу диференціації відібраних показників визначимо еталонні значення та розрахуємо таксономічний показник привабливості банку. Отримані значення таксономічного показника привабливості відображають узагальнений вплив внутрішніх факторів на рівень фінансових спроможностей та можливостей банку. Саме ці фактори відображають конкурентне положення банку на ринку банківських послуг та визначають частку ринку, яку займає конкретний банк. Проаналізуємо вплив

Таблиця 3

Таксономічний показник рівня привабливості банків та частка банків на ринку банківських послуг України за окремими складовими фінансових спроможностей та можливостей (фрагмент, дані розрахунків за 2014 р.)

Назва банку	ТП	ФОВ	ФОС	ЮОВ	ЮОС	КФО	КЮО
Приватбанк	0,54	20,93	26,84	9,64	13,87	15,18	19,13
Мегабанк	0,22	0,17	0,43	0,76	0,66	0,31	0,73
Альфа-Банк	0,20	1,48	2,79	1,47	4,11	3,33	2,85
Укрінбанк	0,19	0,25	0,89	0,22	1,80	0,14	0,72
Південний	0,19	1,42	0,86	0,98	1,06	0,25	1,41
Діамантбанк	0,17	0,31	0,43	0,37	0,89	0,04	0,44
Аркада	0,16	0,01	0,30	0,09	0,52	0,09	0,27
Банк Інвестицій та Заощаджень	0,16	0,10	0,36	0,12	1,41	0,02	0,48
Банк Кредит Дніпро	0,16	0,58	0,95	0,54	0,97	0,14	0,75
Фортуна-Банк	0,15	0,07	0,32	0,08	0,64	0,00	0,42
Креді Агріколь Банк	0,15	0,96	1,07	4,67	4,18	1,04	1,79
Діві Банк	0,15	0,02	0,01	0,12	0,03	0,00	0,24
Бм Банк	0,15	0,08	0,16	0,08	0,43	0,28	0,30
Банк Національні Інвестиції	0,15	0,20	0,50	0,55	0,71	0,40	0,43
Таскомбанк	0,12	0,09	0,40	0,26	0,40	0,04	0,28
Міжнародний Інвестиційний Банк	0,12	0,41	0,25	0,58	0,43	0,02	0,23
Авант-Банк	0,12	0,23	0,33	0,34	0,33	0,02	0,17

ТП – таксономічний показник рівня привабливості банку;
ФОВ – частка коштів фізичних осіб на вимогу, залучених банком, від загального обсягу коштів фізичних осіб на вимогу в банківській системі;
ФОС – частка строкових коштів фізичних осіб, залучених банком, від загального обсягу строкових коштів фізичних осіб у банківській системі;
ЮОВ – частка коштів юридичних осіб на вимогу, залучених банком, від загального обсягу коштів юридичних осіб на вимогу в банківській системі;
ЮОС – частка строкових коштів юридичних осіб, залучених банком, від загального обсягу строкових коштів юридичних осіб у банківській системі;
КФО – кредити, надані фізичним особам;
КЮО – кредити, надані юридичним особам.

таксономічного показника на частку банку на ринку за окремими складовими фінансових спроможностей та можливостей банку (табл. 3).

Отже, як можна побачити з таблиці 3, найвищій таксономічний показник рівня привабливості має ПАТ «Приватбанк» і відповідно його частка на ринку банківських послуг є найбільшою. ПАТ «Мегабанк» має досить низький рівень реалізації фінансових спроможностей та можливостей, а ПАТ «Креді Агріколь Банк», навпаки, – зважаючи на невисоке значення таксономічного показника привабливості має значну частку на ринку, особливо за показником залучення коштів від юридичних осіб. Окрім того, з таблиці 3 видно, що таксономічний показник привабливості для ПАТ «Приватбанк» мінімум у два рази вищій за показники інших досліджуваних банків, а частка, що він займає на ринку банківських послуг, перевищує аналогічний показник за іншими банками у 5-10 разів, що говорить про нелінійність зв'язку між розрахованим таксономічним показником і часткою банку на ринку за окремими напрямами діяльності.

Для визначення тісноти зв'язку таксономічного показника привабливості банку із його часткою на ринку банківських послуг за окремими напрямами було розраховано коефіцієнт кореляції, який склав для показника частки коштів фізичних осіб на вимогу – 85,43%; для показника частки коштів фізичних осіб на строкових рахунках – 87,02%; для показника частки коштів юридичних осіб на вимогу – 82,24%; для показника частки коштів юридичних осіб на строкових рахунках – 83,47%; для показника частки кредитів наданих фізичним особам – 87,42%; для показника частки кредитів наданих юридичним особам – 86,53%. Отже, в усіх випадках коефіцієнт кореляції перевищує 80%, що вказує на тісний зв'язок між розрахованим таксономічним показником привабливості банку та часткою, яку він займає на ринку банківських послуг. Менше значення коефіцієнта кореляції було отримано за показниками частки коштів залучених від юридичних осіб, що пояснюється наявністю неформальних зв'язків між банками та деякими юридичними особами.

Висновки. Таким чином, фінансові можливості та спроможності банку визначаються часткою ринку, яку може зайняти банк за окремими напрямками залучення та розміщення фінансових ресурсів. Частка ринку, у свою чергу, визначається внутрішніми факторами, такими як імідж, дистрибуція, цінова політика, кваліфікація персоналу, рекламна активність та надійність банку. Зазначені фактори можна охарактеризувати багатьма показниками. Так, в якості основних показників, що зумовлюють привабливість банку для споживача, визначено оцінки банку за методиками рейтингових агентств; кількість років на ринку банківських послуг в Україні; кількість відділень банку в Україні; кількість населених пунктів України, в яких представлений банк; кількість власних банкоматів; середні відсоткові ставки за кредитними та за вкладними рахунками; чисельність персоналу; відсоток співробітників, що проходять додаткове навчання, тренінги; обсяг витрат на рекламу; кількість згадувань банку у ЗМІ; ліквідність (поточна); адекватність регулятивного капіталу; рівень резервування за кредитами. Оцінити привабливість банку для споживача, зумовлену внутрішніми факторами, можна за допомогою таксономічного показника, який відображає їх узагальнений вплив на рівень фінансових спроможностей і можливостей банку. Розрахунки показали, що таксономічний показник рівня привабливості банку більш ніж на 80% пов'язаний із часткою, яку може зайняти банк на ринку банківських послуг України за окремими напрямами, причому зв'язок є нелінійним. Отримані результати розрахунків таксономічного показника привабливості є основою для подальшого оцінювання фінансових спроможностей та можливостей банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волохата В.Є. Фактори формування депозитних ресурсів банку / Волохата В.Є. // Науковий журнал Бізнес-Інформ. – 2013. – № 8. – С. 310-316.
2. Матлага Л.О. Проблеми та тенденції розвитку депозитної політики банківських установ України / Матлага Л.О., Василина П.В. // Економічний аналіз: зб. наук. праць / ТНЕУ; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр ТНЕУ «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 1. – С. 274-283.
3. Горун М.В. Аналізування внутрішніх факторів впливу на маркетингове забезпечення формування депозитних ресурсів банків / М.В. Горун // Ефективна економіка. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3823.
4. Єпіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посібн. / А.О. Єпіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. – 523 с.
5. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / І.О. Лютий, О.О. Солодка. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
6. Кожель Н.О. Оцінка факторів впливу на процес формування та реалізації депозитної політики банку / Н.О. Кожель / Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: збірник наукових праць. – 2005. – № 12. – С. 223-234.
7. Рейтингове агентство «Кредит-рейтинг». Рейтинги банківських депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.credit-rating.ua/ru/about-rating/purpose/4627.
8. Онлайн-видання «Реальна економіка». Рейтинг надійності депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://real-economy.com.ua/publication/ratings/34122.html.
9. Проект «Перший український депозитний індекс Fudi» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fudi.finance.ua/methodology.
10. Финансовый портал «МинФин». Рейтинг устойчивости банков. Методика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minfin.com.ua/banks/rating/method/.

11. Результаты исследования востребованности населением рейтингов депозитов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.credit– rating.ua/ru/events/200/12219/.
12. Маркетингова група «Spring MG». Банківський рейтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://springmg.com/rating.
13. Серпенінова Ю.С. Усунення недоліків нормативного методу державного регулювання ліквідності банків / Ю.С. Серпенінова // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: стабілізація та євроінтеграція: зб. наук. пр. – Вип. 1 (81). – Львів: НАН України. Ін-т регіональних досліджень, 2010. – С. 335-340.

УДК 336.71

Карчева Г.Т.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економіки та управління
Університету банківської справи

Запорожець С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Університету банківської справи

Чібісова В.Ю.
аспірант кафедри економіки та управління
Університету банківської справи

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ

MODERN APPROACHES TO LIQUIDITY RISK MANAGEMENT OF BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано основні принципи ефективного управління ризиком ліквідності з урахуванням вимог Базельського комітету з питань банківського нагляду. Здійснена комплексна оцінка ризику ліквідності банківської системи з використанням коефіцієнтного аналізу та економіко-математичних методів. Виділено основні зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на ризик ліквідності банків.

Ключові слова: ризик ліквідності, Базельський комітет, коефіцієнтний аналіз, економетричні моделі, динамічний індикатор ліквідності.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы главные принципы эффективного управления риском ликвидности с учетом требований Базельского комитета по банковскому надзору. Осуществлена комплексная оценка риска ликвидности банковской системы с использованием коэффициентного анализа и экономико-математических методов. Выделены основные внешние и внутренние факторы, которые влияют на риск ликвидности банка.

Ключевые слова: риск ликвидности, Базельский комитет, коэффициентный анализ, эконометрические модели, динамический индикатор ликвидности.

ANNOTATION

The basic principles of effective liquidity risk management considering the requirements of the Basel Committee on Banking Supervision has been analized in the article. The comprehensive assessment of liquidity risk of the banking system are conducted using the ratio analysis and economic-mathematical methods. The main internal and external factors that influence on the liquidity of the bank are distinguished.

Keywords: liquidity risk, Basel Committee, ratio analysis, econometric models, dynamic parameter of liquidity.

Постановка проблеми. Для банківської системи України ризик ліквідності завжди був одним із найбільш значущих. У сучасних умовах це питання набуває особливої актуальності через обмежені можливості залучення коштів на міжнародних ринках капіталу, складну ситуацію в економіці, зниження ролі коштів фізичних осіб у формуванні ресурсної бази банків через недовіру до банків та низьку платоспроможність населення. Проблеми із ліквідністю наражають банк на певний ризик. Тому для банків важливим є впровадження сучасних інструментів та підходів до управління ризиком ліквідності з метою нівелювання негативних факторів, що можуть призвести до значних фінансових втрат.

У кожному банку повинна функціонувати ефективна система ризик-менеджменту, здатна попередити потенційні загрози для банку та недопустити виникнення кризи у майбутньому. Враховуючи те, що неспроможність банку вчасно розраховуватися за своїми зобов'язаннями перед кредиторами та вкладниками може призвести до масового відтоку коштів клієнтів, що може спричинити загрозу втрати банком ліквідності та платоспроможності, банкрутства установи, питання ефективного управління ризиком ліквідності набуває особливого значення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблеми банківської ліквідності приділяється велика увага такими зарубіжними вченими, як: В. Астреліна, Г. Бєлоглазова, В. Бондарчук, С. Братанович, Х. Грюнинг, У. Гулд, О. Лаврушин, А. Лобанов, В. Муравйов, М. Поморіна, П. Роуз, Дж. Сінкі, І. Фаррахов, П. Шальнов та ін., а також такими вітчизняними науковцями, як: І. Волошин, Т. Вожжов, О. Дзюблюк, Ж. Довгань, І. Д'яконова, С. Козьменко, В. Кротюк, В. Міщенко, С. Прасолова, Л. Примостка, М. Савлук, Ю. Серпенінова, Т. Смовженко, О. Чернявська та ін. Праці цих авторів присвячені розкриттю сутності ліквідності та її регулюванню, впровадженню вимог Базельського комітету щодо управління ризиком ліквідності, інструментарію та методам оцінки ризику ліквідності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні залишається недостатньо дослідженою проблема управління ризиком ліквідності банків в умовах фінансової нестабільності, застосування сучасних інструментів управління ризиком ліквідності з врахуванням дотримання міжнародних стандартів та використання економіко-математичних методів, розв'язання протиріччя «ліквідність-прибутковість» у контексті забезпечення ефективної банківської діяльності.

Мета статті – дослідити теоретичні та практичні аспекти використання сучасних підходів до управління ризиком ліквідності банків, базуючись на міжнародних стандартах та використанні економіко-математичних методів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У стабільних умовах багато банків розглядали питання управління ліквідністю як аналітичну функцію, відірвану від процесів прийняття бізнес-рішень. Під впливом кризи відношення до ризиків загалом і ризику ліквідності зокрема змінилося, їхня оцінка стала такою ж важливою, як розвиток бізнесу і зростання прибутку. Однак для багатьох банків управління активами і пасивами та їхньою складовою ліквідністю залишається творчим процесом, а не технологією. Тоді як управління активами і пасивами (УАП) – це сукупність технологій, що мають забезпечити узгоджену роботу всіх підрозділів банку для збільшення вартості банку і рентабельності активів з урахуванням управління ризиками.

У літературі детально розглянуто наукові підходи до визначення терміну «ризик ліквідності» [1-7]. Більшість авторів дотримуються визначення, наведенного у Постанові НБУ № 368, де ризик ліквідності розглядається як ризик недостатності надходжень грошових коштів для покриття їхнього відтоку, тобто ризик того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат [3].

Головною причиною виникнення ризику ліквідності є незбалансованість між термінами погашення й обсягами активів і пасивів. Внаслідок цього відбувається зниження прибутковості, адже для задоволення попиту на ліквідні кошти банкам необхідно запозичати їх із зовнішніх джерел за більш високими ставками [4, с. 211]. Виходячи з цього, виправданим є визначення ризику ліквідності Базельським комітетом з питань банківського нагляду (BCBS) «як неспроможність банку регулювати скорочення пасивів або фінансувати зростання активів» [5]. Не менш важливим аспектом трактування сутності ризику ліквідності є його визначення як ризику незбалансованої ліквідності. Правомірність такого тлумачення пояснюється природою джерела цього ризику – невідповідністю між сумами та строками погашення активів і пасивів, яку банк не може усунути без втрат для себе. При цьому в одному випадку (ризик недостатньої ліквідності) втрати полягають у набутті ліквідних активів за несправедливою ціною, а в другому (ризик надлишкової ліквідності) – у недоотриманні доходу [5].

Зауважимо, що поведінка клієнтів змінюється, і це мають враховувати банки при управлінні ліквідністю. В умовах активного розвитку систем дистанційного банківського обслуговування, зростання конкуренції, банк прийнято вважати ліквідним, якщо він має можливість постійно і безперебійно задовольняти потреби у грошових коштах, трансформувати свої активи в готівку без суттєвої втрати їхньої вартості або в будь-який момент запозичити кошти на ринку за середньою ставкою для поповнення ліквідності [6].

Висновки, що були зроблені з глобальної фінансової кризи 2008 р. з управління ліквідністю банків, акцентують увагу на тому, що ризик ліквідності, а також швидкість, з якою здатний зростати ризик ліквідності, недооцінювались. Оцінка ризику за допомогою VAR-методології виявилася недостатньо ефективною. Розмір токсичних активів та обсяги їх списання були значно більшими, ніж це передбачалося стрес-тестами, що також призвело до зростання ризику ліквідності. При цьому виявилося, що наявність капіталу не є достатнім захистом від кризи ліквідності. Банки могли мати високе значення адекватності регулятивного капіталу, разом з тим не спроможні були розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Ризик ліквідності виявився одним із «невидимих» ризиків для багатьох банків. Майже ніхто з банківських казначеїв, ризик-менеджерів завчасно не побачив насування фінансової кризи.

З метою забезпечення ефективного управління ліквідністю банків Базельським комітетом з питань банківського нагляду прийнята низка документів щодо ризику ліквідності, а саме: «Базельські принципи ефективного банківського нагляду»; «Краща практика менеджменту ліквідності в банківських організаціях» (2000 р.); «Опора 3 Базель II (Ринкова дисципліна)» щодо збільшення публічного розкриття інформації про наявність ліквідності в банку (2003 р.); «Принципи належного управління і нагляду за ризиком ліквідності» (2008 р.); «Базель III: Міжнародні підходи до вимірювання ризику ліквідності, стандартів і моніторингу» (грудень 2010 р.); «Принципи агрегування ризиків і надання звітності по ризикам» (січень 2013 р.); «Базель III: показник покриття ліквідності та інструменти моніторингу ризику ліквідності» (січень 2013 р.); «Базель III: Показник чистого стабільного фондування» (2014 р.).

Базельським комітетом упроваджена нова концепція толерантності до ризику ліквідності (схильності до ризику), що передбачає управління ліквідністю не як «запасом», а як «грошовим потоком», що базується на прогнозі руху грошових потоків. Особливий наголос робиться на забезпеченні управління ліквідністю на щоденній основі та підтриманні внутрішньоденної ліквідності банків в умовах активного впровадження банками онлайн-банкінгу.

Відповідно до Базельських принципів ефективного банківського нагляду, 2006 р. (Принцип 24. Ризик ліквідності), від банків вимагається впровадження стратегії управління ліквідністю, що має враховувати профіль ризику банку, ринкові та макроекономічні умови, а також включати розумні (обережні, консер-

вативні, prudent) політики та процедури щодо виявлення, вимірювання, оцінки, моніторингу, звітування, контролю або зменшення ризиків ліквідності в межах визначених часових інтервалів. Натомість орган нагляду має вимагати від банків наявність планів на випадок виникнення непередбачуваних обставин для вирішення проблем з ліквідністю.

З огляду на важливість підтримання на достатньому рівні ліквідності банків, Базельский комітет розробив Принципи надійного управління та нагляду за ризиком ліквідності, які включають 17 таких принципів [5]:

– фундаментальний принцип для управління та нагляду за ризиком ліквідності (принцип 1);

– роль органів керівництва в управлінні ризиком ліквідності (принципи 2-4);

– оцінка та управління ризиком ліквідності (принципи 5-12);

– публічне розкриття інформації (принцип 13);

– роль органів нагляду (принципи 14-17).

Відповідно до Принципу 1 банк несе відповідальність за ефективне управління ризиком ліквідності. У зв'язку з цим банку необхідно створити міцний механізм управління ризиком ліквідності, який би забезпечував підтримку достатнього рівня ліквідності, включаючи резерв безпеки з необтяжених ліквідних активів з високою якістю з метою протистояння стресовим ситуаціям. Наголошується на необхідності підтримання банками адекватного рівня ліквідності, включаючи створення «аварійного запасу» ліквідних активів та необхідності розподілу вартості, переваг і ризиків ліквідності серед всіх суттєвих напрямів роботи установи.

Щодо підтримання банками України адекватного рівня ліквідності, то варто зазначити, що, незважаючи на позитивну тенденцію зростання високоліквідних активів, які виконують роль «аварійного запасу», їхній рівень по банківській системі України поки що не можна вважати адекватним. Хоча порівняно з початком 2015 року частка високоліквідних активів в загальних активах банків України зросла (з 10,2% до 10,4% на 01.08.2015 р.), вона залишається нижче індикативного значення – 13-14%. Зауважимо, що найнижчий рівень високоліквідних активів мав місце під час кризи 2008–2009 рр. – 7,6% (рис. 1).

До зростання ризику ліквідності банків призводить значний обсяг проблемних (токсичних) активів, що спричиняє недоотримання банками надходжень та негативно впливає на їхні ліквідність та фінансовий результат (рис. 2). Частка прострочених кредитів зросла з початку 2015 р. з 13,5% до 19,4% на 01.08.2015 р., що спричинило збитки банківської системи у сумі 47,9 млрд грн [7] Така ситуація значною мірою обумовлена геополітичними факторами та складною макроекономічною ситуацією в країні.

Проведені дослідження з використанням інструментарію кореляційно-регресійного аналізу підтверджують, що глибина нинішньої кризи є значно більшою порівняно з кризами 1998 та 2008 рр. За даними фінансової звітності банків були побудовані економетричні моделі (1) – (3) залежності фінансового результату від основних факторних показників (якості активів, рівня ліквідності, капіталу, обсягів наданих кредитів тощо).

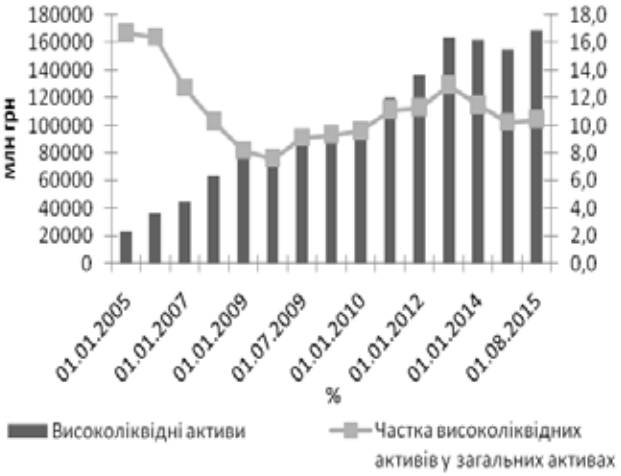


Рис. 1. Динаміка високоліквідних активів банківської системи України за 2005–2015 роки
Джерело: складено авторами за: [7]

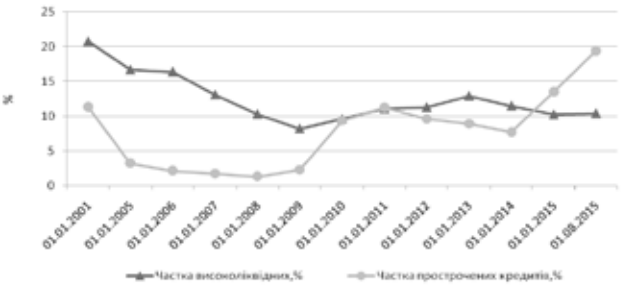


Рис. 2. Оцінка ризику ліквідності банків України
Джерело: складено авторами за: [7]

$$Y_{1999} = -0{,}019X_1 + 0{,}039X_2 + 0{,}049X_3 + 0{,}039X_4 - 0{,}866X_5 - 348{,}96 \quad R = 0{,}806 \qquad (1)$$

$$Y_{2009} = -0{,}019X_1 + 0{,}401X_2 + 0{,}250X_3 + 0{,}060X_4 - 0{,}866X_5 - 129{,}4 \quad R = 0{,}837 \qquad (2)$$

$$Y_{2014} = -0{,}234X_1 + 0{,}401X_2 + 0{,}190X_3 + 0{,}576X_4 - 343{,}1 \quad R = 0{,}911 \qquad (3)$$

де:

Y – фінансовий результат;

X_1 – загальні активи;

X_2 – високоліквідні активи;

X_3 – кредитний портфель;

X_4 – балансовий капітал;

X_5 – відрахування в резерви на відшкодування можливих втрат за активними операціями.

Параметри побудованих економетричних моделей за період з 1999 р. по 2009 р. включно свідчать про топологічну стійкість моделі. Подібність зв'язків і тенденцій для криз 1998 р., 2009 р. та 2014 р. свідчать про топологічну стійкість моделі та підтверджують важливість для забезпечення стабільності та ефективного функціонування банківської системи, підтримання на достатньому рівні ліквідності та зниження

ризиків за активними операціями. Так, через низьку якість активів, збільшення активів на 1000 грн у 1999 р. та у 2009 р. призводило до зменшення прибутку на 19 грн, а в 2014 р. – на 234 грн.

Варто звернути увагу на прямий зв'язок між високоліквідними активами та фінансовим результатом, тоді як прийнято вважати, що між ними має бути зворотний зв'язок. Зауважимо, що як для кризи 2008 р., так і для кризи 2014 р. коефіцієнт β приймає одне і те ж саме значення – 0,401 (для 1998 р. – 0,039), а це свідчить про те, що ліквідність виступає основою не лише стабільності, але і ефективного функціонування банків. Дж. Сінкі, з огляду на важливість ліквідності для виживання банків, пропонує включати її до функції надійності (довіри до системи) [8, с. 647].

Зважаючи на розгляд сучасного банку як складної динамічної системи, сучасні підходи до управління ризиком ліквідності мають базуватися на широкому використанні математичних методів, які дозволяють отримати узагальнюючу (інтегральну) оцінку ризику ліквідності. Перспективним напрямом щодо комплексної оцінки ризику ліквідності та платоспроможності банків є використання методів непараметричної статистики [6]. Методологічною базою запропонованого методу виступає нормативна модель системного аналізу фінансової звітності. В основі цього методу лежить поняття динамічного індикатора, що представляє собою сукупність показників, упорядкованих за темпами зростання. Ранжований ряд показників дає можливість показати динаміку показників у їхньому взаємному співвідношенні і взаємовпливові, тобто дозволяє оцінити рівень ліквідності банку, котрий неможливо точно оцінити за допомогою жодного окремого показника.

Для побудови динамічного індикатора ліквідності використовується ординальна (порядкова) шкала, яка дозволяє встановити, що показник має властивість більшою чи меншою мірою впливати на ліквідність порівняно з іншими показниками.

Варто зазначити, що динамічний індикатор ліквідності, побудований на оцінці близькості значень фактичної і нормативної матриць співвідношень темпів зростання показників, володіє такими важливими властивостями, як:

– системність – оцінка відображає показники в їхньому взаємозв'язку та динаміці;

– комплексність – для побудови динамічного індикатора ліквідності використовуються показники, що відображають найбільш важливі аспекти ліквідності та платоспроможності банків;

– чутливість до наслідків управлінських рішень та до зростання ризику ліквідності і платоспроможності, оскільки динамічний індикатор визначається на підставі показників динаміки, а будь-яке управлінське рішення знаходить своє відображення в динаміці показників.

Для побудови динамічного індикатора ліквідності банківської системи України обрано вісім показників (табл. 1). Вибір цих показників обумовлений їхньою важливістю при оцінці ризику ліквідності та платоспроможності. Кожний із цих показників є чисельником або знаменником співвідношень, які покладено в основу побудови динамічного індикатора ліквідності. Зауважимо, що наведений перелік показників є орієнтовним. Залежно від ситуації кожний банк самостійно визначає перелік показників, що дозволяють найбільш точно оцінити рівень ліквідності та платоспроможності банку.

Динамічний індикатор ліквідності є мірою близькості фактичного і нормативного упорядкування показників ліквідності і платоспроможності банку і кількісно характеризує ризик ліквідності. Динамічний індикатор набуває значення в межах від «-»1 до 1. Якщо в певний момент часу динамічний індикатор ліквідності набуває значення 1, то це свідчить про те, що усі нормативно встановлені співвідношення показників фактично виконуються. І, навпаки, якщо дорівнює «-»1, то це означає, що фактичний порядок показників повністю протилежний нормативному.

Від'ємні значення динамічного індикатора ліквідності в окремі звітні періоди пояснюються

Таблиця 1

Темпи зростання показників, які використовуються для побудови динамічного індикатора ліквідності U^2 (t) по банківській системі, рази

№ з/п	Назва	Темп зростання										
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
1	Активи (А)	1,34	1,58	1,58	1,75	1,57	1,03	1,09	1,11	1,11	1,11	1,08
2	Високоліквідні активи (готівкові кошти та банківські метали, кошти на вимогу в НБУ та інших банках (Ва)	1,49	1,38	1,23	1,42	1,25	1,21	1,25	1,13	1,13	0,99	0,96
3	Державні цінні папери (ДЦП)	0,56	2,40	0,72	1,36	3,96	1,13	2,67	0,96	0,96	1,44	1,22
4	Проблемні кредити (Пк)	1,26	1,07	1,32	1,43	2,83	3,88	1,21	0,93	0,93	0,97	1,94
5	Неробочі активи (На)	1,32	1,26	1,80	1,73	1,59	2,39	1,13	1,10	1,10	0,59	1,68
6	Капітал балансовий (Кб)	1,43	1,38	1,67	1,63	1,71	0,97	1,20	1,13	1,13	1,14	0,77
7	Поточні зобов'язання (Пз)	1,29	1,47	1,22	1,61	1,09	1,14	1,13	1,10	1,10	1,15	1,20
8	Вклади населення (Вк)	1,28	1,76	1,46	1,54	1,30	0,98	1,29	1,13	1,13	1,19	0,96

Джерело: складено авторами за: [7]

обмеженістю фінансових ресурсів для підтримання на необхідному рівні динаміки показників.

Рис. 3. Інтегральна оцінка ризику ліквідності банківської системи України

Джерело: Складено авторами

Найнижче від'ємне значення показника було зафіксовано під час фінансової кризи в 2009 р. – «-» 0,308 та кризи 2014 р. – «-» 0,654, тобто в момент кризи ризик ліквідності був високий, однак залишався певний запас до критичного значення «-»1. До того ж значно більше значення показника для 2014 р. свідчить про значно глибшу кризу ліквідності в даному періоді порівняно з 2009 роком.

Прийнято виділяти внутрішні та зовнішні (загальносистемні) чинники, що впливають на потребу в ліквідних коштах і призводять до зростання ризику ліквідності.

Серед чинників підвищення ризику ліквідності, пов'язаних з діяльністю конкретного банку, виділяють такі: дисбаланс грошових потоків, викликаний невідповідністю структури вимог і зобов'язань банку; недостатність ліквідних активів; нестабільність ресурсної бази; низький рейтинг банку; неефективна стратегія управління ліквідністю (наприклад, пріоритетність прибутковості над ліквідністю).

До загальносистемних чинників належать такі, як нерозвиненість фінансового ринку, брак ліквідних ринків для окремих активів, що ускладнює їхній продаж за прийнятною ціною в короткі строки, кризові явища в економіці, які унеможливлюють безперебійне залучення коштів, тощо.

У сучасних кризових умовах управління ризиком ліквідності ускладнюється також через низку додаткових факторів, як зовнішніх, так і внутрішніх. До внутрішніх можна віднести здійснення ризикової діяльності, погіршення якості активів, низький рівень менеджменту, значні відрахування у резерви, збільшення кредитного ризику. Сукупність зовнішніх факторів умовно можна згрупувати у дві групи – економічні та соціальні (рис. 4).

Загальновідома істина, що «здорові» банки будують ефективну банківську систему. Тому і процес управління ризиком ліквідності повинен здійснюватися на мікрорівні. А також врахувати, що управління ризиком ліквідності має бути ефективним і на рівні банківської системи, що значно посилює роль центрального регулятора у даному процесі. Оскільки усі банки взаємопов'язані, то криза одного банку може спричинити «ефект доміно», потягнувши за собою інші банки і призвівши до неминучого занепаду всієї фінансової системи країни. Тому ефективне управління ризиком ліквідності на рівні кожного окремого банку та з боку Національного банку України дозволить мінімізувати розвиток кризових явищ та попередити потенційні загрози.

Рис. 4. Фактори впливу на ризик ліквідності банків у сучасних умовах

Джерело: Складено авторами

Висновки. Ризик ліквідності є одним із найнебезпечніших серед усіх, на які наражається банк у процесі своєї діяльності. Загострення кризових явищ в економічній та фінансовій сфері України потребують значного удосконалення існуючої практики управління ризиком ліквідності банків. У сучасних умовах банкам доцільно зосередити увагу на рекомендаціях Базельського комітету з питань банківського нагляду, а саме: здійснювати прогноз руху грошових потоків для оперативного реагування на потенційні дисбаланси надходження та витрачання коштів, забезпечувати підтримання внутрішньоденної ліквідності банку. Розглядаючи банк як складну динамічну систему, доцільно використовувати методи непараметричної статистики, серед яких можна виділити динамічний індикатор ліквідності для інтегральної оцінки ризику ліквідності установи.

Крім того, для управління ризиком ліквідності банківської системи та підтримки його на допустимому рівні, повинні застосовуватися оперативні заходи з боку Національного банку України, включаючи операції рефінансування, кредити овернайт тощо. Комплексне управління ризиком ліквідності сприятиме всебічному його контролю та допоможе захистити як окремі банки, так і банківську систему в цілому від потенційної кризи в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан та особливості формування ліквідності комерційних банків України в сучасних умовах / В.О. Онищенко, Ю.С. Довгаль, В. Тітович // Фінансовий простір. – 2015. – Випуск № 1 (17). – С. 204-209.

2. Ліквідність банку: окремі аспекти управління та світовий досвід регулювання і нагляду: науково-аналітичні матеріали. – Вип. 11 / [В.С. Стельмах, В.І. Міщенко, В.В. Крилова та ін.]. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2008. – 220 с.
3. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена постановою Правління Національного банку України від 28.08.2001 № 368.
4. Серпенінова Ю.С. Ризик ліквідності в загальній системі банківських ризиків / Ю.С. Серпенінова // Держава та регіони. – 2008. – № 6. – С. 210-215.
5. Principles for Sound Liquidity Risk Management and Supervision, 2008.
6. Карчева А.Т. Эффективність функціонурования та перспективи розвитку банковскої системи України / Г.Т. Карчева; НАН України; Ін-т екон. і прогнозув. – К., 2012. – 520 с.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: < http://www.bank.gov.ua >.
8. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Джозеф Синки-мл.; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.

УДК 005.336.334:368.91

Корват О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління фінансовими послугами
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ НАКОПИЧЕНОГО КРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКОМ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE ACCUMULATED CRISIS POTENTIAL OF THE LIFE INSURANCE MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто наукові погляди на сутність системних ризиків фінансового сектору, проаналізовано складові кризового потенціалу, проведений ретроспективний аналіз кризового потенціалу та виявлено слабкі ланки ринку страхування життя, які запропоновано використовувати як параметри порядку для пруденційного регулювання з використанням синергетичного підходу.

Ключові слова: системний ризик, кризовий потенціал, ринок страхування життя, пруденційне регулювання, синергетичний підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены научные взгляды на сущность системных рисков финансового сектора, проанализированы составляющие кризисного потенциала, проведен ретроспективный анализ кризисного потенциала и выявлены слабые звенья рынка страхования жизни, которые предложено использовать как параметры порядка для пруденциального регулирования с использованием синергетического подхода.

Ключевые слова: системный риск, кризисный потенциал, рынок страхования жизни, пруденциальное регулирование, синергетический подход.

ANNOTATION

In the article the scientific views on the nature of the systemic risks of the financial sector was described, the components of a crisis potential was analyzed, retrospective analysis of the crisis potential was conducted and weaknesses of life insurance market was identified, weaknesses the life insurance market has been proposed to use as an order parameter for the prudential regulation by synergetic approach.

Keywords: systemic risk, crisis potential, life insurance market, prudential regulation, synergetic approach.

Постановка проблеми. Сучасна фінансова криза підштовхнула світову спільноту до переосмислення можливостей і меж економічного зростання, наукових пошуків ефективних шляхів виходу з кризи, змін напрямів економічної та фінансової політики, перебудов у системі державного регулювання.

В аналітичній записці Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України «Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою» (листопад 2012 р.) наголошується про необхідність забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності в Україні через посилення пруденційної складової управління фінансовою системою, зокрема підвищення фінансової стійкості окремих фінансових установ і організацій [1].

Відповідно до Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки [2], затвердженої Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) № 499 від 19.03.2015 р., у рамках реалізації напряму удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду передбачено завдання щодо забезпечення впровадження системи пруденційного нагляду за небанківськими фінансовими установами та переходу на систему нагляду на основі оцінки ризиків.

Страхування життя є соціально значущою галуззю небанківських фінансових послуг, яка в Україні достатньо стрімко розвивалася протягом останнього десятиріччя. У Стратегії реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки завдання щодо сприяння становленню компаній зі страхування життя шляхом розширення спектра та підвищення якості страхових послуг з метою формування та залучення довгострокового інвестиційного ресурсу в економіку позначено як одне з пріоритетних [2]. Збільшення обсягів та ускладнення страхових операцій може спричиняти зростання рівня ризиків діяльності страхових компаній та ринку страхування життя, тобто послаблення їх стійкості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З початком глобальної фінансової кризи 2008 р. проблема ефективного регулювання стійкості фінансових систем набула нової актуальності. У квітні 2009 р. Міжнародний валютний фонд наголосив про необхідність застосування заходів політики, спрямованих на усунення напруженості на ринках фінансового сектору, зокрема виявлення та пом'якшення системних ризиків за допомогою більш досконалого системноорієнтованого державного регулювання, приділення більшої уваги макропруденційній складовій фінансової політики [3].

Підвищений інтерес на міжнародному рівні до макрофінансової стабільності та механізмів її забезпечення активізував вивчення цього питання науковцями усього світу. Дослідження загроз системної кризи на страхового ринку, вимірювання рівня накопичених ним ризиків, їхнього впливу на фінансову систему, розробка рекомендацій щодо зміцнення фінансової ста-

більності страхової галузі проводяться переважно фахівцями міжнародних організацій [4-8].

Вітчизняні роботи щодо пруденційного регулювання національного ринку страхування життя майже відсутні [9]. Оскільки пруденційне регулювання ринку страхування життя в Україні ще не отримало широкої практичної реалізації, існує необхідність в аналізі кризового потенціалу галузі та виявленні її «слабких ланок».

Метою роботи є обґрунтування окремих теоретичних положень пруденційного регулювання, виявлення накопичених проблем ринком страхування життя, розробка рекомендацій щодо запобігання проявам кризових явищ та забезпечення стійкості ринку страхування життя.

Виклад основного матеріалу. Сучасною наукою та практикою системний ризик фінансового сектору розглядається переважно як можлива нездатність фінансової системи або її підсистеми виконати свої функції з трансформації фінансових ресурсів. Зокрема, у «Порадник з оцінки системної значимості фінансових інститутів, ринків та інструментів», який розроблено МВФ, Банком міжнародних розрахунків та Радою з фінансової стабільності, системний ризик сформульовано як ризик у наданні фінансових послуг, зумовлений погіршенням стану всієї або частини фінансової системи, який може спричинити серйозні негативні наслідки для реального сектору економіки [10, с. 2]. Системний ризик, за визначенням МВФ, є «втратою економічної вартості або довіри до істотної частини фінансової системи із супутнім збільшенням невизначеності стосовно неї, що є суттєвим для значного негативного впливу на реальну економіку» [11].

О. Говтвань тлумачить системний ризик як загрозу системної загальноекономічної кризи [12, с. 146], С. Моїсеєв – як ризик виникнення ситуації, у якій значна частина фінансового сектору стає неплатоспроможною або неліквідною [13, с. 34], А. Піскунов – як потенційну небезпеку того, що «наявні конструктивні особливості системи будуть стимулювати накопичення і розповсюдження певного типу мікроекономічних ризиків» [14].

Рівень системного ризику фінансового сектору (ймовірність системної фінансової кризи та можливі втрати суспільства від неї) визначається сукупністю індивідуальних ризиків діяльності фінансових установ, мотивами економічної поведінки окремих учасників ринку, а також інтенсивністю взаємозв'язків між сегментами фінансового ринку та фінансовими інститутами.

Процес акумуляції мікроекономічних ризиків в фінансовій системі, зростання залежності фінансових ринків від конструктивних взаємозв'язків системи, негативні зміни ринкових настроїв економічних суб'єктів називають «накопиченням кризового потенціалу» [12; 14-16], що фактично є збільшенням рівня системного ризику, який може перетворися на фінансову кризу при перевищенні певного критичного рівня.

Держава повинна виявляти надмірні ризики і застосовувати доцільні заходи щодо забезпечення стійкості ринку фінансових послуг. Не випадково Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» визначає «запобігання кризовим явищам» однією із цілей державного регулювання ринку [17]. Це завдання має виконуватися державними органами в рамках пруденційного регулювання, яке спрямоване на запобігання неплатоспроможності фінансових установ [9, с. 6].

Для досягнення мети пруденційного регулювання в галузі страхування життя, яка полягає у мінімізації для суспільства ціни ризику неплатоспроможності компаній зі страхування життя, державний наглядовий орган проводить діагностичний моніторинг стійкості не лише страховиків, а й всього ринку страхування життя [9, с. 12]. Об'єктивна інформація про рівень ризику ринку (накопиченого кризового потенціалу) може бути виявлена шляхом обчислення динаміки системи показників, до якої входять [18, с. 7]: агреговані мікропруденційні індикатори, показники концентрації та структури ринку; показники зв'язків усередині національного ринку, які виявляють канали розповсюдження проблем (ефекти зараження) між суб'єктами ринку; показники зв'язків національного страхового ринку з макросистемами держави та світу, що ідентифікують макроекономічні канали розповсюдження негативних процесів; індикатори потенційних економічних навантажень на страхову галузь.

Агреговані мікропруденційні індикатори страхового ринку являють собою індикатори фінансової стійкості страховика за основними напрямами нагляду (достатність капіталу, якість активів, перестрахування, адекватність виплат та розрахунку актуарних зобов'язань, управління, ліквідність та узгодженість активів і зобов'язань) [18, с. 10-11], які одночасно є сигналами раннього попередження сукупного ризику неплатоспроможності страховика, але обчислені за агрегованими даними страховиків всього ринку.

Загальна інформація про розвиток ринку страхування життя України за 2004–2014 роки, а також макроекономічні показники, що необхідні для подальшого аналізу, наведені у таблиці 1. Показники стійкості ринку страхування життя України, обчислені за публічною звітністю страхових компаній та офіційною статистикою, подано у таблиці 2. Вибіркова сукупність страховиків, звітні дані яких включено до аналізу, є репрезентативною: за досліджуваний період частка валових страхових премій вибіркової сукупності в преміях ринку складала не менше ніж 94,1%, частка перестрахових премій вибіркової сукупності у перестрахових преміях ринку – не менше 91,5%, частка резервів вибіркової сукупності у страхових резервах ринку – не менше 94,6%.

Показники розвитку ринку страхування життя (табл. 1) свідчать, що темпи зростання сукупних активів у докризовий період були досить високими. Ця динаміка є результатом підготовки України до вступу в СОТ (приведення у відповідність розміру мінімального капіталу страховиків до законодавства ЄС), зростання кількості страховиків, збільшення обсягів страхових операцій та розміру страхових зобов'язань за договорами страхування.

За роки свого становлення ринок страхування життя досяг певного рівня, але його питома вага в економіці України досі залишається незначною: відношення активів страховиків, що здійснюють страхування життя, до ВВП у 2014 р. дорівнює 0,59%, частка валових страхових премій зі страхування життя – 0,14%. Частка премій зі страхування життя у загальному обсязі страхових премій поступово зростала та в останні три роки досягла рівня 8%, тоді як на світових ринках питома вага страхових внесків за договорами страхування життя становить більше 50% [19]. У середньому на одну застраховану особу в Україні припадає близько 30 євро страхових премій за рік, що значно менше, ніж в інших європейських країнах (наприклад, у Німеччині – 1250 євро, в Польщі – 120 євро).

Неконкурентоспроможність галузі страхування життя підтверджується відсутністю експорту національних страхових послуг, задоволенням потреб ринку в перестрахуванні переважно завдяки імпорту, а також слабкими внутрішніми зв'язками з перестрахування всередині ринку. Рівень зовнішнього перестрахування порівняно з внутрішнім є більш вагомим.

Таким чином, галузь страхування життя має невеликий вплив на національну економіку, незважаючи на те, що протягом досліджуваного періоду валові страхові премії стрімко зростали. Взагалі, швидке збільшення премій потребує особливої уваги державного регулятора з точки зору накопичення ризиків. Зазначені тенденції, які спостерігаються в Україні, можна пояснити слабкою насиченістю ринку послугами зі страхування життя та інфляційними процесами.

Високий рівень дебіторської заборгованості (особливо в кризовий період) вказує на уразливість ринку страхування життя до ризику якості активів. За офіційною інформацією Нацкомфінпослуг і публічними даними страховиків важко проаналізувати якість активів компаній зі страхування життя, проте можна припустити наявність у страховиків суттєвих проблем у зв'язку із значною кількістю банків, які визнані НБУ неплатоспроможними протягом останніх років (на 01.09.2015 у переліках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб знаходяться – 8 банків з тимчасовою адміністрацією та 54 банки, що перебувають у стадії ліквідації).

Зважаючи, що у страхових компаній немає підтримки держави стосовно повернення коштів страхових резервів з «проблемних» банків, якість активів страховиків, на погляд автора, є однією із найвагоміших складових накопиченого кризового потенціалу галузі.

Згідно з агрегованими макропруденційними індикаторами ліквідність ринку перебуває на прийнятному рівні: при тому, що за досліджуваний період частка високоліквідних активів стосовно зобов'язань знижувалась, очікуваний попит на готівку як відношення поточних зобов'язань до сукупних зобов'язань також зменшувався.

З таблиці 2. видно, що операційні витрати, зокрема витрати на збут, є надмірно великими, що свідчить про накопичення ринком ризику витрат, який збільшує страховий (технічний) ризик галузі страхування життя. Розмір витрат не обмежується національним законодавством, що в майбутньому може призвести до збитковості страхових операцій.

Початкові сукупні збитки ринку протягом 2004–2008 років змінилися на незначний прибуток, який не перевищує 1,6% сукупних агрегованих активів та 3,7% агрегованого чистого капіталу. Проте впевнено робити висновки про фінансові результати діяльності зі страхування життя можна лише після перевірки достатності сформованих резервів. Форми звітності страховиків не дають змоги Нацкомфінпослуг якісно проводити цей нагляд через відсутність потрібних строк для звітування, зокрема щодо обсягів прийнятих зобов'язань за договорами страхування. Регулятор може перевіряти достатність резервів зі страхування життя лише за щорічними звітами страховиків про результати перевірки адекватності страхових зобов'язань.

Зростання соціальних і демографічних ризиків зовнішнього середовища відбувається через зниження реальних доходів населення, збільшення безробіття та рівня смертності, зниження довіри населення до фінансових інститутів, зокрема, з причин банкрутств, затягування або відмов від виконання ними прийнятих зобов'язань. Ці фактори безпосередньо збільшують рівень страхового ризику для компаній зі страхування життя.

Враховуючи складові кризового потенціалу під час пруденційного нагляду слід приділяти увагу не лише ризикам діяльності страховиків, напрямам і інтенсивності внутрішніх і зовнішніх зв'язків ринку страхових послуг, як передавального механізму системного ризику, а й психологічній природі мотивів деструктивної поведінки учасників ринку страхових послуг, зокрема споживачів. Поведінка страхувальників залежить від рівня довіри до ринку, який можна оцінити кількома показниками, зокрема часткою страхових премій зі страхування життя у ВВП та відношенням викупних сум до валових премій. Аналіз динаміки показників (табл. 2) показує різке падіння довіри до ринку у 2009 та 2014 роках.

Показники концентрації свідчать про помірну монополізацію ринку страхування життя (індекс Герфіндаля-Гіршмана знаходиться у

Таблиця 1

Динаміка основних показників ринку страхування життя в Україні

Показник	Рік										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Показники ринку страхування життя											
Кількість страховиків на кінець року	45	50	55	65	73	72	67	64	62	62	57
Валові страхові премії, млн грн	186,9	321,3	450,8	783,9	1095,5	827,3	906,5	1346,4	1809,5	2476,7	2159,8
у т.ч. страхові премії від перестрахувальників-нерезидентів, млн грн	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Передано в перестрахування, млн грн,	40,02	45,2	37,7	42,1	59,1	44,3	39,1	38,3	41,9	37,5	48,3
у т.ч. перестраховикам-нерезидентам, млн грн	39,97	45,2	37,5	41,6	58,8	43,9	38,6	38,2	41,8	37,4	48,2
Валові страхові виплати, млн грн	11,8	9,7	16,0	24,0	37,7	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2	239,2
Чисті страхові виплати[1], млн грн	11,8	9,7	16,0	23,9	37,7	62,7	52,6	65,7	82,1	149,2	239,2
Частки страхових виплат, що отримуються від перестраховиків-нерезидентів, млн грн	н/д	н/д	н/д	н/д	9,4	13,6	5,8	6,4	9,4	14,9	45,7
Виплати викупних сум, млн грн	н/д	н/д	н/д	н/д	27,9	148,3	77,4	119,3	94,0	112,9	378,8
Страхові резерви зі страхування життя, млн грн	161,9	345,4	608,3	991,3	1609,0	1789,2	2185,2	2663,8	3222,7	3845,8	5306,0
Інвестдохід від розміщення страхових резервів, млн грн	н/д	н/д	н/д	н/д	114,6	151,1	169,1	132,4	269,6	323,1	456,0
Сукупний розмір активів страховиків на кінець року, млн грн	749,8	1073,0	н/д	2357,7	3475,5	н/д	4475,5	5401,1	6010,7	7029,2	9312,0
Кількість застрахованих осіб на кінець року, тис.	н/д	н/д	н/д	н/д	3388,0	3130,3	2890,2	3415,0	4162,0	4649,2	4618,3
Показники фінансового ринку, необхідні для оцінки стійкості											
Сукупні активи всіх страховиків на кінець року, млн грн	20012,8	20920,1	23995	32213	41930,5	41970,1	45234,6	48122,7	56224,7	66387,5	23652,2
Сукупний розмір страхових резервів, млн грн	8272,2	5045,8	6014,1	8423,3	10904,1	10141,3	11371,8	11179,3	12577,6	14435,7	15828,0
Валові страхові премії, млн грн	19431,3	12853,5	13829,9	18008,2	24008,6	20442,1	23081,7	22693,5	21508,2	28661,9	26767,3
Макроекономічні показники, необхідні для оцінки стійкості											
ВВП, млн грн	345113	441452	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1411238	1465198	1566728
Середня чисельність населення, млн	47,5	47,1	46,8	46,5	46,3	46,1	45,9	45,8	45,6	45,5	45,4
Заробітна плата населення України, млн грн	117227	160621	205120	278968	366387	365300	449553	529133	609394	633737	611656

[1] Чисті страхові виплати розраховані регулятором як валові виплати за мінусом коштів з внутрішнього перестрахування (для уникнення подвійного обліку).
Джерело: Річні звіти Держфінпослуг та Нацкомфінпослуг, Інформація про стан і розвиток страхового ринку України, інформація Держкомстату.

Таблиця 2

Динаміка показників стійкості ринку страхування життя України

Показники стійкості ринку страхування життя (макропруденційні індикатори)	Рік										
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Агреговані мікропруденційні індикатори стійкості **											
Зобов'язання / Чистий капітал, %	47,6	86,8	125	121,5	136,4	141,5	122,9	138,9	153,0	159,1	188,6
Темп приросту чистого капіталу за рік, %		16,8	28,1	61,2	38,1	17,2	9,8	13,1	12,4	11,9	22,3
Чистий капітал / Сукупні активи, %	67,7	53,5	44,4	45,1	42,2	41,3	44,4	41,7	39,0	38,5	34,5
Чистий капітал / Технічні резерви, %	200,4	120,7	82	84,9	74,8	76,3	91,2	84,5	72,8	70,3	60,6

Закінчення таблиці 2

Дебіторська заборгованість / Чистий капітал, %	15,7	17,7	12,8	18,4	20	30,3	9,8	8,9	7,9	18,9	19,2
Дебіторська заборгованість за послуги / (Валові премії + Частки виплат від перестраховиків), %	6,9	9,1	6,2	4,4	8,1	10,9	5,8	4,3	2,1	0,9	4,3
Темп приросту валових премій за рік, %		68,8	42,3	73,4	31,8	-22,6	9,6	48,5	34,4	36,9	-12,8
Темп приросту резервів зі страхування життя за рік, %		113,3	76,1	63,0	62,3	11,2	22,1	21,9	21,0	19,3	38,0
Темп приросту страхових виплат за рік, %		-17,8	64,9	50,0	57,1	66,3	-16,1	34,2	16,3	81,7	60,3
Чисті премії / Валові премії, % *	78,6	85,9	91,6	94,6	94,6	94,6	95,7	97,2	97,7	98,5	97,8
Викупні суми / Валові премії, %	0,3	0,4	1,7	0,9	2,5	17,9	8,5	8,9	5,2	4,6	17,5
Витрати на збут / Чисті премії, %	29,7	29,3	35,5	40,8	46,7	44,1	32,0	51,0	59,0	67,7	60,3
Чистий прибуток / Середній капітал, %		-5,1	-9,5	-8,6	-8	3,7	0,5	1,0	1,6	0,7	3,3
Чистий прибуток / Середні сукупні активи, %		-2,9	-4,4	-3,7	-3,4	1,6	0,2	0,4	0,6	0,3	1,2
Високоліквідні активи / Зобов'язання, %	89,2	86,6	51,7	54,5	48,4	44,6	46,5	40,5	45,8	28,3	34,5
Поточні зобов'язання / Зобов'язання, %	24,8	24,7	16	13,1	12,7	16,1	15,7	15,6	13,9	10,0	11,5
Операційні витрати / Валові премії, %	66,5	64,2	77,7	102,7	140,1	141,3	109,1	81,4	83,4	81,6	90,0
Показники внутрішніх зв'язків усередині ринку*											
Частка премій, переданих в перестрахування резидентам, %	0,03	0,00	0,04	0,06	0,03	0,05	0,06	0,01	0,01	0,00	0,00
Частка виплат, отриманих від перестраховиків-резидентів, %	0,00	0,00	0,00	0,42	0,00	0,00	0,00	6,94	0,00	0,00	0,00
Показники зв'язків з макросистемами світу*											
Частка премій, переданих у перестрахування нерезидентам, %	21,4	14,1	8,3	5,3	5,4	5,3	4,3	2,8	2,3	1,5	2,2
Частка прийнятих премій у перестрахування від нерезидентів, %	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Частка виплат, отриманих від перестраховиків-нерезидентів, %	н/д	н/д	н/д	н/д	24,9	21,7	11,0	9,1	11,4	10,0	19,1
Показники концентрації ринку											
Частка премій перших 3 компаній, %	56,3	52,1	58,5	52,1	51,2	54,3	49,7	51,3	44,0	51,7	44,8
Частка премій перших 10 компаній, %	93,0	91,2	90,1	86,4	79,8	80,9	83,7	87,1	90,4	90,9	91,2
Індекс Герфіндаля-Гіршмана ринку страхування життя	1443,87	1257,7	1465,99	1234,0	н/д	н/д	н/д	н/д	1036,5	1222,2	1042,6
Показники системної значимості ринку страхування життя *											
Премії зі страхування життя на особу населення, грн	3,93	6,82	9,63	16,86	23,66	17,95	19,75	29,40	39,68	54,43	47,57
Премії зі страхування життя на застраховану особу, грн	н/д	н/д	н/д	н/д	323,35	264,29	313,65	394,26	434,77	532,72	467,66
Частка премій зі страхування життя у зарплаті населення, %	0,16	0,20	0,22	0,28	0,30	0,23	0,20	0,25	0,30	0,39	0,35
Частка премій зі страхування життя у загальному обсязі страхових премій, %	0,96	2,50	3,26	4,35	4,56	4,05	3,93	5,93	8,41	8,64	8,07
Частка резервів у загальному обсязі страхових резервів, %	1,96	6,85	10,11	11,77	14,76	17,64	19,22	23,83	25,62	26,64	33,52
Частка страхових премій зі страхування життя у ВВП, %	0,05	0,07	0,08	0,11	0,12	0,09	0,08	0,10	0,13	0,17	0,14
Частка активів страховиків, що здійснюють страхування життя, в загальному обсязі активів страховиків, %	3,75	5,13	н/д	7,32	8,29	н/д	9,89	11,22	10,69	10,59	39,37
Співвідношення резервів зі страхування життя до ВВП, %	0,05	0,08	0,11	0,14	0,17	0,20	0,20	0,20	0,23	0,26	0,34
Співвідношення активів страховиків, що здійснюють страхування життя, до ВВП, %	0,22	0,24	н/д	0,33	0,37	н/д	0,41	0,41	0,43	0,48	0,59
Індикатори потенційних економічних навантажень											
Індекс інфляції, %	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9

*** – розраховано на основі публічної звітності компаній, що здійснюють страхування життя*

** – розраховано на базі офіційної статистики Держфінпослуг та Нацкомфінпослуг*

межах від 1000 до 1800). Поступове зменшення концентрації у 2004–2008 роках підвищувало стійкість ринку. Криза спричинила зворотну тенденцію: частка премій перших 10 компаній зросла з 79,8% у 2008 році до 91,2% у 2014 році.

Варто констатувати низьку здатність страховиків абсорбувати можливі наслідки кризових процесів та протистояти негативним подіям завдяки внутрішнім можливостям. Збільшення капіталізації не впливає позитивно на спроможність капіталу поглинути можливі втрати від ризику, що підтверджується щорічним зниженням показника «Чистий капітал / Сукупні активи». Враховуючи рівень накопиченого кризового потенціалу державні регуляторні органи для запобігання кризовим явищам на ринку страхування життя мають застосовувати адекватні заходи з пруденційного регулювання.

В умовах кризи та невизначеності традиційні «механістичні» регуляторні рішення держави можуть призвести до катастрофічних наслідків. У цій ситуації найбільш адекватним є застосування синергетичного підходу [20; 21]. Він полягає у збереженні відносної стабільності із одночасним пошуком нових альтернатив. Особливо актуальними є «м'які» резонансні регулюючі впливи на процеси відновлення ринкової самоорганізації. Нові рішення мають бути націлені на стимулювання активності нових соціальних сил, на перспективні норми й принципи взаємодії, на цінності, які можуть забезпечити суспільству розвиток у світі майбутнього [20, с. 125].

Самоорганізацію складної соціально-економічної системи (у цьому дослідженні – ринку страхування життя) можна розглядати як трансформацію всіх елементів системи з метою компенсації найбільш слабких сторін функціонування. З точки зору синергетики, слабкі ланки, що обмежують можливості розвитку соціально-економічної системи, розглядаються як параметри порядку [21].

Аналіз накопичення кризового потенціалу ринком страхування життя виявив такі суттєві проблеми: низьку якість активів, незбалансованість витрат, нерозвинутість внутрішніх зв'язків з перестрахування, збільшення ступеню страхового ризику, падіння довіри до ринку. Прикладами «м'яких» регулюючих впливів, які будуть стимулювати процеси самоорганізації на ринку страхування життя, можуть стати гарантування державою повернення коштів резервів зі страхування життя з «проблемних» банків, які мали інвестиційні рейтинги на момент розміщення в них активів; встановлення нормативних вимог до обмеження витрат компаній зі страхування життя; запровадження податкових пільг на внутрішнє перестрахування; створення дієвого (а не формального) фонду гарантування виплат за договорами страхування життя. Кардинальні регуляторні новації, зокрема прийняття Закону України «Про страхування» у новій редакції, в умовах економічної нестабільності спричинять ланцюг банкрутств та системну кризу страхового ринку.

Висновки. Враховуючи значну ємність ринку страхування життя України, реалізація його потенційних можливостей та зниження накопиченого кризового потенціалу значною мірою буде залежати від того, наскільки стійкий розвиток галузі буде сприйматись як комплексне завдання загальнодержавного значення. Подальші наукові дослідження доцільно спрямовувати на моделювання траєкторій розвитку ринку страхування життя та пошук позитивних регулюючих впливів на нього з позиції синергетичного підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою [Електронний ресурс]: аналітична записка відділу економічної стратегії, листопад 2012 / Я.В. Белінська, Є.О. Медведкіна // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/996/.
2. Стратегія реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 19.03.2015 р. № 499. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/news/918.html.
3. Доклад по вопросам глобальной финансовой стабильности [Электронный ресурс]: аналит. резюме, апрель 2009 г. // Международный Валютный Фонд. – Режим доступа: http://www.imf.org/External/Pubs/FT/GFSR/2009/01/index.htm.
4. Systemic Risk and The Insurance Sector [Electronic resource]: IAIS Note, October 2009 // International Association of Insurance Supervisors: official website. – Mode of access: http://iaisweb.org/__temp/Note_on_systemic_risk_and_the_insurance_sector.pdf.
5. Systemic Risk in Insurance – An analysis of insurance and financial stability [Electronic resource]: Special Report of The Geneva Association Systemic Risk Working Group, March 2010 // The Geneva Association – Mode of access: http://www.genevaassociation.org/Portals/0/Geneva_Association_Systemic_Risk_in_Insurance_Report_March2010.pdf.
6. Insurance and Resolution in Light of the Systemic Risk Debate, February, 2012 [Electronic resource] // The Geneva Association – Mode of access: http://www.oliverwyman.com/content/dam/oliver-wyman/global/en/files/archive/2012/Insurance_and_Resolution_in_Light_of_the_Systemic_Risk_Debate.pdf.
7. Das S. Insurance and Issues in Financial Soundness [Electronic resource]: IMF Working Paper, WP/03/138, July, 2003 / S. Das, N. Davies, R. Podpera. // International Monetary Fund: official website. – Mode of access: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2003/wp03138.pdf.
8. Schwarcz D. Regulating Systemic Risk in Insurance / D. Schwarcz, S. L. Schwarcz // University of Chicago Law Review. – 2014. – Vol. 81. – No. 4. – Minnesota Legal Studies Research Paper No. 14-18. – P. 1569-1640.
9. Корват О.В. Формування системи забезпечення пруденційного нагляду за діяльністю зі страхування життя: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / О.В. Корват. – Х: Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.

10. Guidance to Assess the Systemic Importance of Financial Institutions, Markets and Instruments: Initial Considerations [Electronic resource]: Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, October 2009 / Prepared by: Staff of the International Monetary Fund and the Bank for International Settlements, and the Secretariat of the Financial Stability Board // Financial Stability Board: official website. – Mode of access: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_091107c. pdf.
11. Report on Consolidation in the Financial Sector [Electronic resource] / Group of Ten. – 2001, January. – Mode of access: http://www.imf.org/external/np/g10/2001/01/Eng/pdf/file3.pdf.
12. Методология и опыт прогнозирования российской денежно-банковской системы / О.Д. Говтвань; Учреждение российской академии наук Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 360 с.
13. Моисеев С.Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России / С.Р. Моисеев // Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 34-40, № 5. – С. 12-20.
14. Пискунов А.Д. Системный риск российского финансового сектора: анализ и методические подходы к количественной оценке [Электронный ресурс] / А.Д. Пискунов // Институт народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук. – Режим доступа: http://www.ecfor.ru/pdf.php?id=books/kor001/01.
15. Пискунов А.Д. Оценка механизмов накопления кризисного потенциала в российском финансовом секторе // Проблемы прогнозирования. – 2003. – № 2. – С. 60-71.
16. Говтвань О.Дж. Системный риск в финансовой сфере: теоретический анализ и подходы к оцениванию / О.Дж. Говтвань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 24-36.
17. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: Закон України № 2664-III від 12 лип. 2001 р. із змінами та доп. // Верховна Рада України: офіц. веб-сайт. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14.
18. Корват О.В. Діагностичний моніторинг у системі пруденційного нагляду (на прикладі компаній зі страхування життя) / Корват О.В. – Х., 2009. – 22 с. – (Препр. / ХДТУБА).
19. Sigma insurance research [Electronic resource] / Swiss Re. – Mode of access: www.swissre.com.
20. Пугачева Е.Г. Самоорганизация социально-экономических систем: учеб. пособ. / Е.Г. Пугачева, К.Н. Соловьенко. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2003. – 172 с.
21. Родионов В.Г. Прогнозирование экономической динамики социально-экономических систем в условиях роста глобальной нестабильности / В.Г. Родионов // Проблемы современной экономики. – 2009. – № 3. – С. 124-127.

УДК 336.02

Косова Т.Д.
доктор економічних наук, професор
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя

Дєєва Н.Е.
доктор економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

АКЦИЗНЕ ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У КАТЕГОРІЯХ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ

EXCISE TAX REGULATION IN CATEGORIES OF DEMAND AND SUPPLY

АНОТАЦІЯ

Охарактеризовано механізм регулювання попиту і пропозиції через оподаткування. Визначено особливості акцизного податкового регулювання. Проаналізовано динаміку обсягу надходження акцизів у Державний бюджет України та їхню питому вагу. Виявлено фактори, які впливають на величину надходжень у дохідну частину бюджету податку на додану вартість і акцизного збору. Проведено діагностику типу податкової політики та її відповідності поточній фазі економічного циклу в частині акцизного податкового регулювання.

Ключові слова: податкове регулювання, акцизне, попит, пропозиція, податкова політика.

АННОТАЦИЯ

Охарактеризован механизм регулирования спроса и предложения через налогообложение. Определены особенности акцизного налогового регулирования. Проанализированы динамика объема поступления акцизов в Государственный бюджет Украины и их удельный вес. Выявлены факторы, влияющие на величину поступлений в доходную часть бюджета налога на добавленную стоимость и акцизного сбора. Проведена диагностика типа налоговой политики и ее соответствия текущей фазе экономического цикла в части акцизного налогового регулирования.

Ключевые слова: налоговое регулирование, акцизное, спрос, предложение, налоговая политика.

ANNOTATION

The mechanism of adjusting of demand and supply is described through taxation. The features of the excise tax adjusting are certain. The dynamics of volume of receipt of excises is analysed in the State budget of Ukraine and them specific gravity. Factors which influence on the size of entering profitable part of budget of value-added tax and excise duties are educed. Diagnostics as a tax policy and her accordance are conducted to the current phase of economic cycle in part of the excise tax adjusting.

Keywords: tax adjusting, excise, demand, suggestion, tax policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне використання податкової політики для державного регулювання економіки має ґрунтуватися на відповідному методологічному забезпеченні. Попри велику розмаїтість наукових економічних шкіл, які досліджували різні аспекти податків, найбільше значення для розробки і реалізації податкової політики держави мають категорії «попиту» і «пропозиції». Акцизні податки є важливим джерелом наповнення бюджету і мають значний регулюючий вплив на соціально-економічні процеси. До напрямів прямої дії відносять: регулювання попиту і пропозиції; стимулювання заощаджень; вирівнювання індивідуальних доходів громадян; стимулювання індивідуальної підприємницької діяльності; стримування інфляції тощо. У цьому контексті актуальним є пошук концептуально нових схем управління системою непрямого оподаткування з точки зору переорієнтації її на потреби регулювання суспільного добробуту, підвищення на цій основі сукупного платоспроможного попиту, що дозволить активізувати ділову активність в економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких існує початок розв'язку існуючої проблеми і на які спирається автор. Проблеми акцизного оподаткування перебувають у центрі уваги багатьох вчених. Т.І. Єфименко проведено аналіз основних видів податків: на прибуток підприємств, з доходів фізичних осіб, на додану вартість, акцизний збір, оподаткування малого підприємництва [1, с. 12]. Г.В. Бех проаналізовано зміст податкової системи України та особливості функціонування в ній непрямих податків, досліджено окремі їх види: податок на додану вартість та акцизний збір [2, с. 8]. А.Б. Дригою на підставі вивчення існуючих економічних теорій трактовано зміст категорій податку на додаткову вартість і акцизного збору, досліджено ефективність використання непрямих податків у процесі реалізації фіскальної та соціальної функцій [3, с. 10]. І.Г. Матчиною запропоновано методологію визначення рівня акцизних ставок, що дає змогу реалізувати фіскальну та регулювальну функцію податків, сформульовано пропозиції щодо вдосконалення акцизної політики [4, с. 9]. М.А. Науменко розглянуто суть універсальних акцизів як складової частини непрямих податків, проаналізовано історичний розвиток і особливості справляння універсальних акцизів в окремих країнах світу та в Україні [5, с. 7]. Історичні аспекти акцизного оподаткування досліджено також у працях Б.А. Оксентюка [6, с. 12]. Заслуговують на увагу пропозиції щодо модернізації адміністрування податків на споживання в Україні, розроблені Є.Ю. Баличевим у частині запровадження вимоги стосовно окремого обліку платників акцизного податку, диференціації тривалості перевірок платників під час відшкодування ПДВ,

застосування критеріїв позитивної податкової історії платника, деіндивідуалізації користування письмовими податковими консультаціями [7, с. 6]. В.І. Коротун досліджено теоретичні засади, світові та вітчизняні тенденції універсального та специфічного акцизного оподаткування в аспекті оптимізації його впливу на підприємства харчової промисловості, розкрито зміст дефініції «оптимізація акцизного оподаткування» та запропоновано критерії такої оптимізації [8, с. 13]. К.В. Ященко наведено пропозиції щодо внесення змін і доповнень до положень законодавства України про податок на додану вартість та акцизні збори з метою їх гармонізації з законодавством ЄС про непряме оподаткування [9, с. 9]. Високо оцінюючи науковий доробок зазначених авторів, варто визнати недостатню увагу до проблеми впливу акцизного оподаткування на економічне зростання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Акцизне оподаткування має важливу економічну і соціальну спрямованість регулюючого впливу. Головними аспектами соціальної спрямованості акцизів виступають: рівень платоспроможного попиту в сегментах підакцизних груп товарів; зміна структури витрат громадянина та вплив її на рівень загальної платоспроможності; рівень зайнятості у сферах, що формують технологічний ланцюг виробництва та збуту підакцизних товарів; рівень споживання шкідливих для здоров'я людини та екологічного стану навколишнього середовища товарів. Утім, економічні аспекти регулюючого впливу акцизного оподаткування досліджено недостатньо.

Постановка завдання, формулювання мети статті. Метою статті є виявлення діалектичного зв'язку між акцизним податковим регулюванням і категоріями «попит» і «пропозиція».

Виклад основного матеріалу. Теоретики «економіки пропозиції» (А. Лаффер, Р. Мандаль, Дж. Гільдер, М. Фелдстайн, Г. Шмольдерс, М. Бернс, Г. Стайн та ін.) вважали, що систематичне втручання держави у господарське життя, її політика доходів, зайнятості, соціального забезпечення справляють руйнівний вплив на економіку. Вони заперечували ідею використання податків як засобу антициклічної дії на економіку. Професор А. Лаффер наочно показав кількісну залежність між прогресивністю в оподаткуванні і доходами бюджету, створивши параболічну криву, і зробив висновок про те, що зниження податків покращує інвестиційну діяльність приватного сектору. Підвищення податкових ставок лише до певної межі супроводжується зростанням податкових надходжень до бюджету, після чого таке зростання поступово сповільнюється і навіть відбувається відповідне зниження доходів до бюджету, або їх різке падіння. Таким чином, коли податкова ставка досягає певного критичного рівня, падає підприємницька ініціатива, скорочуються стимули до розширення виробництва, зменшуються доходи до оподаткування, внаслідок чого частина платників податків переходить із легального у тіньовий сектор економіки [10, с. 59]. Прихильники теорії «економіки пропозиції» орієнтуються на сукупну пропозицію, вважаючи, що пропозиція створює власний попит. На їхню думку, скорочення податкових ставок впливає на сукупну пропозицію шляхом збільшення доходів як населення (відповідно до зростання заощаджень), так і бізнесу, підприємців (відповідно до збільшення прибутковості інвестицій, норми накопичення капіталу).

У 30-ті роки XX ст. необхідність втручання держави в економіку науково обґрунтував англійський економіст Дж. Кейнс. Згідно з його теорією головне завдання економічної політики держави полягає в управлінні сукупним попитом, а основним інструментом проведення політики управління попитом є державний бюджет, який розглядався ним як стабілізуючий чинник відтворення. Термін «ефективний попит» означає, що останній може забезпечуватися лише за участю держави шляхом постійного та цілеспрямованого регулювання економіки різними засобами, у тому числі через систему оподаткування, шляхом проведення дискреційної політики.

Регулювання попиту через оподаткування у теорії Кейнса базується на постулаті про те, що збільшення податків призводить до скорочення попиту. Підвищення рівня оподаткування скорочує приватні сукупні витрати на величину, меншу порівняно з обсягом приросту податків, та призводить до зменшення величини рівноважного національного доходу. При цьому виникає ефект податкового мультиплікатора, відповідно до якого зниження ефективного попиту у випадку підвищення податків є більшим за нього. Висновок полягає в необхідності використання для державного регулювання економічного зростання цілеспрямованого управління дефіцитом бюджету, а не лише податковими джерелами. Так, в умовах кризи або депресії держава повинна скорочувати податки і збільшувати витрати державного бюджету, допускаючи бюджетний дефіцит, і таким чином створювати додатковий попит у стагнуючій економіці. При високій кон'юнктурі фінансова політика повинна стримувати попит шляхом підвищення податків і обмеження витрат. Бюджетні дефіцити можуть зберігатися і при зростаючому виробництві для стимулювання економіки, досягнення вищих темпів зростання.

Зміни у податковій політиці Дж. Кейнс відносить до основних факторів, що впливають на схильність до споживання, оскільки на стимули учасників економічного процесу до заощаджень впливає передбачаємий дохід. Тому податки грають не менш важливу роль, аніж норма процента. До того ж амплітуда можливих змін у податковій політиці може бути більшою, ніж зміни у нормі процента. Якщо податкова політика навмисно використовується в якості інструменту перерозподілу доходів, вона буде мати ще сильніший вплив на збільшення схильності до споживання [11, с. 167].

Циклічні кризи 70–80 років XX ст. змусили критично подивитися на постулати Дж. Кейнса. Його послідовники Е. Хассен, У. Геллер, Е. Дамар, Р. Харрод, К. Кларк, Г. Хеллер, Ф. Ноймарк доводили необхідність систематичного впливу держави на економічне зростання з використанням податків, які розглядалися як головний регулятор накопичення, «вбудований механізм гнучкості». Під автоматичним, або вбудованим стабілізатором, розуміють економічний механізм, який автоматично реагує на зміну економічного стану без необхідності прийняття певних рішень з боку уряду, здійснення ним певних проектів. Серед «вбудованих стабілізаторів» пропонувалися автоматичні (прогресивний прибутковий податок, бюджетні витрати) і керовані (різноманітні податкові та інші фінансові заходи). Зміст антикризової податкової політики полягає у пристосуванні оподаткування та інших фінансових важелів до економічного циклу. При пожвавленні і підйомі виробництва можна посилювати оподаткування, штучно стримуючи попит, і зменшувати державні витрати, а з наближенням кризи – збільшувати обсяг попиту шляхом скорочення податків і зростання державних витрат. Для зниження темпів інфляції рекомендувалося підвищувати податки, які би скорочували доходи економічних агентів.

Акцизні податки виконують не лише основну функцію податків – фіскальну, за допомогою правильного використання державою важелів управління ними, можна досягти позитивного регулюючого ефекту – зростання ефективності виробництва, підвищення якості виробленої продукції тощо [12, с. 262]. Необхідно забезпечити використання потенціалу системи акцизних податків (зокрема в тіньовому секторі) та оподаткування нерухомості, що сприятиме збільшенню надходжень у середньостроковій перспективі (перехід до системи оподаткування на основі вартості потребуватиме включення комерційної нерухомості до бази оподаткування та скасування пільг в оподаткуванні). У контексті реалізації соціальної та регулюючої функції непряме оподаткування має стимулювати постійний процес виведення економіки країни з «тіньового» сектора, тим самим сприяючи впорядкуванню системи грошового обігу, загальному поліпшенню функціонування споживчого ринку та фінансової системи держави загалом [13, с. 11].

Фактичними платниками непрямих податків є фізичні особи, які після усіх етапів перекладення податків купують продукцію, ціна якої містить податок на додану вартість або акцизний податок [14, с. 6]. Але чи збільшиться ринкова ціна на той чи інший товар на повну суму непрямого податку, залежить від багатьох факторів, серед яких: зміни у доходах споживачів та їх розподіл, рівень інфляції, стадія економічного циклу (підйом або рецесія), життєвий цикл того чи іншого товару, механізм визначення податкових ставок (універсальні чи диференційовані, процентні чи тверді), стабільність податкового законодавства тощо. Петті наводить такі аргументи на користь акцизу: по-перше, природна справедливість вимагає, щоби кожен платив відповідно до того, що він дійсно споживає; по-друге, цей податок, якщо тільки він не здається на відкуп, а регулярно стягується, розташовує до ощадливості; по-третє, ніхто не сплачує удвічі або двічі за одну і ту ж річ, оскільки ніщо не може бути спожите більше одного разу [15].

Непрямі податки є основою формування податкових надходжень Державного бюджету, значення яких зростає через неодноразове підвищення акцизів на тютюнові вироби і алкогольні напої за незмінної ставки ПДВ, яка з 2014 р. зменшилася із 20 до 17%. Податок на додану вартість виконує важливу фіскальну функцію, водночас він має важливий стимулюючий (дестимулюючий) вплив на економіку. На рисунку 1 наведено динаміку непрямих податків.

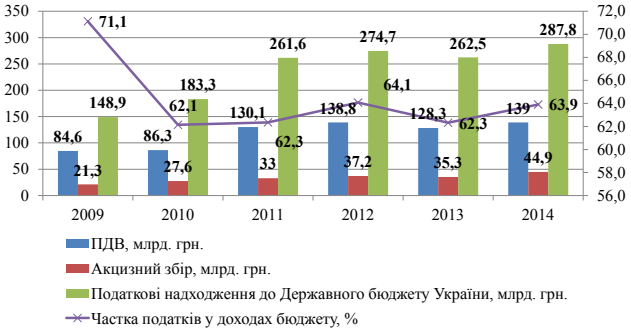


Рис. 1. Динаміка надходження податку на додану вартість і акцизного збору до Державного бюджету України у 2009–2013 рр.

Протягом 2009–2010 рр. відбулося різке скорочення частки непрямих податків у податкових надходженнях бюджету за рахунок випереджаючого зростання останніх порівняно з ПДВ і акцизним збором із 71,1% до 62,1%. У 2011 р. частка непрямих податків склала 62,3%, після невеликого її зростання у 2012 р. до 64,1% у 2013 р. вона повернулася на рівень 2011 р. У державному бюджеті на 2011 р. закладено його надходження у сумі 112979,1 млн грн, або 47,5% усіх податкових надходжень. За 2013 р. надходження ПДВ до державного бюджету становили 128269,3 млн грн, вони знизилися порівняно із 2012 р. на 7,6%, або на 10557,5 млн грн. За 2013 р. надходження ПДВ до загального фонду державного бюджету становили 127321,9 млн грн, що на 7,1%, або на 9665,4 млн грн менше рівня 2012 р. На стан надходження ПДВ з ввезених на територію України товарів у 2013 році негативно вплинуло уповільнення темпів зростання економіки України та дефляція, що призвело до значного скорочення обсягу імпорту товарів та послуг.

У структурі надходжень ПДВ до Державного бюджету України превалює ПДВ із імпортованих товарів (робіт, послуг) із часткою 77,57%.

Питома вага ПДВ з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) (з урахуванням відшкодування ПДВ) складала 22,09%, а ПДВ, що сплачується юридичними особами при здійсненні ними операцій з постачання власної виробленої продукції (молока, м'яса) – лише 0,33%.

Державний бюджет України у 2013 році отримав 35309,5 млн грн акцизного податку, що менше ніж у 2012 р. на 5%, або на 1876,1 млн грн. У 2013 р. відбулося підвищення специфічних ставок акцизного податку на: спирт та лікеро-горілчані вироби, а також на виноробну продукцію (окрім коньяку) – на 7,9%; коньяк і пиво – на 7,4%. Крім того, у 2013 році відбулися зміни в оподаткуванні акцизним податком тютюнових виробів, зокрема: запроваджено сплату акцизного податку з тютюнових виробів при придбанні акцизних марок, тоді як у попередніх роках акцизний податок з тютюнових виробів сплачувався щомісячно протягом 10 днів після подання податкової декларації; збільшено мінімальне акцизне податкове зобов'язання та специфічні ставки на тютюнові вироби з одночасним зменшенням впливу адвалорної ставки. Водночас у 2013 році започатковано оподаткування особливим податком операцій з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами, що забезпечило 109,5 млн грн надходжень податку до загального фонду державного бюджету.

За 2014 рік надходження податку на додану вартість до державного бюджету становили 139,0 млрд грн, що становить 97,3% плану (зі змінами). Порівняно із 2013 роком надходження зросли на 8,4%, або на 10,8 млрд грн. Державний бюджет України у 2014 році отримав 44,9 млрд грн акцизного податку, що становить 100 відсотків плану (зі змінами). Проти 2013 року надходження акцизного податку зросли на 27,3%, що пояснюється підвищенням специфічних ставок акцизного податку та зростанням обмінного курсу гривні до євро, оскільки ставки акцизного податку на нафтопродукти визначені у євро.

У різних фазах еволюційного циклу домінують різні функції податків і механізми податкової стабілізації. У кризовому 2009 р. мали місце найнижча частка нарахованих податків у ВВП і найвища частка мобілізованих, максимальне перевищення мобілізованих податків над нарахованими. Податкову політику у цей період можна визнати політикою максимальних податків, але вона забезпечила стійкість доходів бюджету і економічну безпеку держави у кризових умовах. У 2009 р. відбувся реверс податкової політики із стримуючої у стимулюючу, яка розпочалася у 2010 р. На етапі рецесії, який характеризується використанням накопиченого потенціалу, домінуючою є фіскальна функція податків, а механізм податкової стабілізації передбачає зниження акцизів. Під час депресії основною задачею є перехід до нового стаціонарного стану на основі інновацій. Тому на перший план виходить стимулююча функція податків, а поточна ситуація вимагає збільшення акцизів.

Підґрунтям повномасштабної фінансової кризи 2014 року стала економічна політика попередніх років, яка призвела до накопичення значних макроекономічних дисбалансів. Унаслідок штучного утримання фіксованого валютного курсу економіка України втрачала зовнішню конкурентоспроможність, результатом чого стало зростання дефіциту платіжного балансу та скорочення золотовалютних резервів. Невідповідна бюджетно-податкова політика, відсутність реформ в енергетичному секторі та доларизація боргу (активні запозичення в іноземній валюті на внутрішньому ринку та емісія індексованих ОВДП) призвели до збільшення квазіфіскальної складової дефіциту та підвищеної вразливості боргу до валютного ризику. Анексія Криму та ведення воєнних дій на сході країни разом із накопиченими дисбалансами суттєво порушили макрофінансову стабільність держави. Фіскальну політику в 2014 році можна ідентифікувати як помірно жорстку. Доходи Зведеного бюджету України, на відміну від 2013 року, незначно зросли при різноспрямованій динаміці основних бюджетоформуючих податків. Зокрема, зросли надходження від податку на доходи фізичних осіб на 4,2%, ПДВ – на 8,4%, акцизного збору – на 27,2%. Скоротилися надходження від податку на прибуток підприємств та міжнародну торгівлю – на 26,9% та 5,5% відповідно.

Висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

1. Протягом 2010–2014 рр. відбулася стабілізація питомої ваги акцизів у податкових надходженнях до бюджету на рівні 62-64%, що значно нижче рівня кризового 2009 р. Ця ситуація віддзеркалює зміну структури сукупного попиту в країні, коли зменшення вилучень за допомогою податків частини індивідуальних доходів призводить до збільшення споживчих витрат та індивідуальних інвестиційних витрат.

2. З позицій реалізації регулюючої функції податків, зменшення ставок ПДВ відображає політику податкового стимулювання, що збільшує попит і, відповідно, пропозицію. Зростання ставок акцизного збору є політикою податкового стримування.

3. З позицій реалізації фіскальної функції податків зростання акцизів відповідає поточній фазі економічного циклу, яка характеризується соціально-економічною кризою і депресією.

Перспективами подальших досліджень є визначення напрямів реформування акцизного податкового регулювання у контексті Європейського законодавства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єфименко Т.І. Податкове регулювання економічного розвитку: автореф. дис.... д-ра екон. наук: 08.02.03 / Т.І. Єфименко; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2003. – 33 с.

2. Бех Г.В. Правове регулювання непрямих податків в Україні: автореф. дис.... канд. юрид. наук: 12.00.07 / Г.В. Бех; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. – Х., 2002. – 20 с.
3. Дрига А.Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.04.01 / А.Б. Дрига; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 15 с.
4. Матчина І.Г. Стратегія розвитку ринку винопродукції України: автореф. дис.... д-ра екон. наук: 08.07.02 / І.Г. Матчина; Нац. наук. центр «Ін-т аграр. економіки» УААН. – К., 2006. – 37 с.
5. Науменко М.А. Універсальні акцизи на сучасному етапі економічного розвитку: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.04.01 / М.А. Науменко; Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2006. – 19 с.
6. Оксентюк Б.А. Податкова система України в роки нової економічної політики (1921–1929 рр.): автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.01.04 / Б.А. Оксентюк; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2002. – 18 с.
7. Баличев Є.Ю. Податки на споживання в Україні: організація справляння та фіскальні наслідки функціонування: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / Є.Ю. Баличев; ПВНЗ «Європ. ун-т». – К., 2011. – 20 с.
8. Коротун В.І. Оптимізація акцизного оподаткування в харчовій промисловості: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / В.І. Коротун; Нац. ун-т Держ. податк. служби України. – Ірпінь, 2009. – 19 с.
9. Ященко К.В. Гармонізація податкового законодавства України з законодавством Європейських Співтовариств про непряме оподаткування: автореф. дис.... канд. юрид. наук: 12.00.07 / К.В. Ященко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
10. Крисоватий А. Фінансові школи та логос теорії оподаткування [Текст] / А. Крисоватий // Світ фінансів. 2005. – Вип. 3-4 (4-5). – С. 53-68.
11. Кейнс, Джон Мейнард. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Д.М. Кейнс; пер.с англ. Н.Н. Любимов; ред. пер. Л.П. Кураков; Ассоциация российских вузов. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
12. Жукевич О.М. Досвід оподаткування підакцизних товарів в Україні та країнах ЄС / О.М. Жукевич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту: економічні науки. – 2010. – Вип. II (36). – С. 260-266.
13. Дрига А.Б. Непрямі податки в системі регулювання суспільного добробуту: автореф. дис.... канд. екон. наук: 08.04.01 [Електронний ресурс] / А.Б. Дрига; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2002. – 15 с.
14. Костенко Ю.О. Правове регулювання оподаткування фізичних осіб в Україні: автореф. дис.... канд. юрид. наук: 12.00.07 [Текст] / Ю.О. Костенко; Нац. юрид. акад. України ім. Я. Мудрого. – Х., 2002. – 19 с.
15. Петти У. Трактат о налогах и сборах [Электронный ресурс] / Глава XV «Об акцизе». – Режим доступа: http://exsolver.narod.ru/Books/Econom/Petti/c16.html.

УДК 336.71

Костенко В.В.
аспірант кафедри банківської справи
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ЙОГО ВИДИ

THEORETICAL ASPECTS OF BANKING SUPERVISION IN UKRAINE: ITS ESSENCE AND TYPES

АНОТАЦІЯ

В умовах трансформації економіки України, що постійно породжує нову економічну ситуацію, здійснення банківського нагляду має велике як теоретичне, так і практичне значення. За таких обставин зростає значення дослідження нових тенденцій у змісті та характері банківського нагляду. У статті автором проаналізовано підходи до визначення поняття «банківський нагляд» та розглянуто класифікацію видів банківського нагляду.

Ключові слова: банківський нагляд, банківське регулювання, контроль, моніторинг, вступний нагляд, пруденційний нагляд, особливий нагляд, ліквідаційний нагляд.

АННОТАЦИЯ

В условиях трансформации экономики Украины, что постоянно порождает новую экономическую ситуацию, осуществление банковского надзора имеет большое как теоретическое, так и практическое значение. При таких обстоятельствах возрастает значение исследования новых тенденций в содержании и характере банковского надзора. В статье автором проанализированы подходы к определению понятия «банковский надзор» и рассмотрена классификация видов банковского надзора.

Ключевые слова: банковский надзор, банковское регулирование, контроль, мониторинг, вступительный надзор, пруденциальный надзор, особый надзор, ликвидационный надзор.

ANNOTATION

In the economic transformation of Ukraine which constantly generates new economic situation, banking supervision has great both theoretical and practical importance. In such circumstances, the importance of research into new trends in content and nature of banking supervision. In the article, the author analyzes the approaches to the definition of «banking supervision» and considered the classification of banking supervision.

Keywords: banking supervision, bank regulation, control, monitoring, introductory supervision, prudential supervision, special supervision, liquidation supervision.

Постановка проблеми. Банківський нагляд є невід'ємною складовою банківської діяльності та стабільності функціонування економіки країни. Доречним є розкриття сучасного стану наукової думки у галузі проблем досліджуваної теми, тому потрібно проаналізувати різні теорії та погляди як вітчизняних, так і зарубіжних учених з приводу дослідження теоретичних аспектів банківського нагляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних засад та практичних аспектів здійснення банківського нагляду присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних науковців. Проблеми банківського нагляду досліджували такі вітчизняні учені, як А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна, В. Міщенко, Л. Конопатська, В. Коваленко, К. Раєвський, Т. Смовженко, О. Хаб'юк, О. Чуб, Н. Швець, О. Сидоренко та інші, а також зарубіжні науковці – М. Драгі, Л. Драгомір, М. Квінтін, М. Тейлор, Дж. Сінкі, П. Прайт, Дж. Старк, Г. Фетісов, А. Лінніков, Е. Лаутс та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі немає єдиного поняття «банківський нагляд». Деякі економісти, такі як О. Любунь [4, с. 208-209], О. Орлюк [7, с. 148-152] та інші, банківський нагляд визначають як регулятивну систему економічних і правових заходів, що їх здійснюють органи державної влади (або їх уповноважені представники) для забезпечення стабільності, безпеки та ефективності банківського сектору шляхом розумного, виваженого обмеження ризиків у банківській діяльності, а також створення резервів, достатніх для компенсації можливих втрат.

Ряд науковців, зокрема В. Міщенко [5, с. 48], М. Пуховкіна [11, с. 205], В. Грушко [1, с. 11] та інші, визначають банківський нагляд як моніторинг процесів, що відбуваються в банківській системі на різних стадіях функціонування банків – від моменту їх створення до моменту ліквідації, а також застосування щодо банків певних коригувальних заходів і засобів примусового впливу з метою регулювання їхньої діяльності. В інших випадках банківський нагляд розглядають як виявлення правопорушень та запобігання їм, з'ясування того, наскільки діяльність підконтрольних об'єктів відповідає встановленим правилам.

Більшість українських науковців схильні до думки, що «банківське регулювання», «банківський нагляд» та «банківський контроль», є взаємопов'язаними науковими поняттями, нерідко ці терміни певними науковцями не розрізняються і вживаються як синоніми. Це у свою чергу призводить до розбіжностей у їх визначенні та до спорів в наукових колах з приводу змісту і сутності цих термінів. З цієї причини в економічній літературі існують суперечності щодо трактування та співвідношення банківського регулювання та банківського нагляду між собою. Західний науковий світ здебільшого не розмежовує цих понять, поєднуючи їх під терміном «банківський нагляд». Про останнє свідчить, у тому числі, назва основного міжнародного органу у сфері банківської співпраці –

«Базельського комітету з питань *банківського нагляду*».

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є розкриття теоретичних засад нагляду, регулювання та контролю за діяльністю банків, дослідження видів банківського нагляду в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи зміст банківського нагляду, виокремлюють організаційний, функціональний і правовий аспект.

В *організаційному аспекті* банківський нагляд є системою державних органів, наділених повноваженнями щодо здійснення нагляду за діяльністю банків. Як показує світовий досвід, практика нагляду за діяльністю банків у різних країнах відрізняється не тільки багатоманітністю форм його організації, а й органами, які його проводять. В Україні органами банківського нагляду є Національний банк України (НБУ) та Фонд гарантування вкладів фізичних осіб (ФГВФО). Вони повинні забезпечувати належний і надійний нагляд за діяльністю банків, аби вони не виходили за межі правового поля, тобто керувалися законодавством і нормативними актами.

У *функціональному аспекті* – банківський нагляд розглядається як діяльність, що здійснюється уповноваженими державними органами.

З точки зору *правового підходу*, банківський нагляд – це здійснюване спеціальним державним органом або органами постійне спостереження за діяльністю не підпорядкованих йому юридичних осіб (банків) з метою виявлення порушень банківського законодавства [6].

Розглянемо підхід вітчизняних економістів до трактування поняття «банківський нагляд» і «регулювання банківської діяльності».

Деякі автори зазначають, що банківський нагляд є складовою системи регулювання, яка виконує контролюючу функцію. Проте такий підхід надто широкий і не дає можливості виявити специфіку банківського нагляду. У такому розумінні він перетворюється лише в понятійне явище. Трапляються і надто вузькі тлумачення банківського нагляду, наприклад як контроль за діяльністю банків, перевірка їхньої діяльності на відповідність до чинного законодавства та застосування заходів впливу у разі порушень останнього [9].

Поняття «банківський нагляд» щодо банківського регулювання має підпорядкований, взаємозалежний характер, оскільки:

1) банківське регулювання передбачає встановлення загальних правил, а нагляд забезпечує виконання цих правил;

2) банківське регулювання передбачає, перш за все, ефективне управління усією банківською системою, а нагляд спрямовує зусилля на покращення ситуації у конкретному банку;

3) банківське регулювання не передбачає безпосереднього втручання у справи комерційних банків, а нагляд якраз деталізує і систематизує методи впливу на них.

Загальновідомий німецький довідник з банківської справи «Gablers Bank-Lexikon» подає визначення банківського нагляду як діяльність у рамках загального моніторингу національної економіки з боку державних установ з метою поточного спостереження за банками з моменту їх заснування та, за потреби, впливу на них [13, с. 175].

За інформацією словника грошей та фінансів «The New Palgrave Dictionary of Money & Finance», банківський нагляд опікується банківською безпекою та захистом вкладників [14, с. 156].

У німецькому енциклопедичному довіднику з грошових, банківських і біржових питань «Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank, und Börsenwesens» банківський нагляд трактується як окрема гілка нагляду над економікою, визначається як державна діяльність, що забезпечує відповідність самовідповідальної участі банків у комерційних операціях існуючим правовим положенням, які створені у загальносуспільних інтересах [15, с. 150].

Варто відзначити, що поняття «банківський контроль» використовується одними науковцями як замінник поняття «банківський нагляд», а іншими визначається як контроль з боку комерційного банку за діяльністю своїх клієнтів під час здійснення ними банківських операцій. У першому випадку досить часто у науковій літературі зустрічаються визначення, де «банківський нагляд – це контроль...», або, навпаки, «контроль передбачає... нагляд...», у другому випадку «банківський контроль» не має нічого спільного з державним регулюванням банківської діяльності та «банківським наглядом». Щодо поняття «банківський контроль», то О.П. Орлюк зазначає, що наглядовий орган за своєю суттю не має відносин підлеглості із органом, за яким здійснюється нагляд. З іншого боку, банківський контроль, відповідно до чинного законодавства, передбачає цілісний і безперервний нагляд за здійсненням банками своєї діяльності [7, с. 152]. Тобто банківський контроль – це одна із функцій системи управління банком поряд з плануванням, визначенням способів і засобів досягнення цілей координуванням. Він передбачає визначення якості виконання процесів для забезпечення їх відповідності заданим характеристикам.

На наш погляд, для того щоб бути досить дієвим, нагляд за діяльністю банків за організаційними формами має включати такі види контролю:

– державний (з боку держави);
– суспільний (з боку суспільства);
– відомчий (з боку центрального банку та інших уповноважених наглядових органів);
– незалежний (з боку незалежних аудиторських фірм).

Отже, викладене свідчить про неоднозначність вирішення питання щодо поняття та обсягу банківського регулювання, банківського нагляду та банківського контролю, про наявну

наукову дискусію у застосуванні зазначених термінів та розумінні їх правової природи.

Виходячи з усього вищезазначеного, під банківським регулюванням, на наш погляд, варто мати на увазі створення державними уповноваженими органами належної правової бази, що регламентує та регулює діяльність банківської системи.

Під банківським контролем ми розуміємо відстеження здійснення банками їхньої діяльності з метою недопущення чи усунення допущених ними порушень. Залежно від видів, здійснюється як безперервно, так і періодично.

У свою чергу, банківський нагляд є невід'ємною складовою банківського регулювання, більшість науковців розглядає дане поняття як контроль за діяльністю банків на всіх етапах їх життєвого циклу з метою попередження, мінімізації та запобігання негативних наслідків їх функціонування.

На наш погляд, найбільш прийнятним є визначення, згідно якого банківський нагляд – це вид відомчого контролю, система моніторингу та активних впорядкованих дій, здійснюваних центральним банком та інших уповноважених наглядових органів, з метою забезпечення дотримання комерційними банками законодавства.

З метою недопущення втрати фінансової стабільності банку, наглядові органи традиційно використовують такі види нагляду: вступний, попередній та поточний. Однак серед учених не склалося однозначної думки щодо класифікації видів банківського нагляду, а також трактування їх змісту та завдань.

Так, на думку Т.С. Смовженко, банківський нагляд включає три види нагляду: вступний, попередній та поточний (рис. 1). На наш погляд, Т.С. Смовженко класифікує банківський нагляд за етапом функціонування банку.

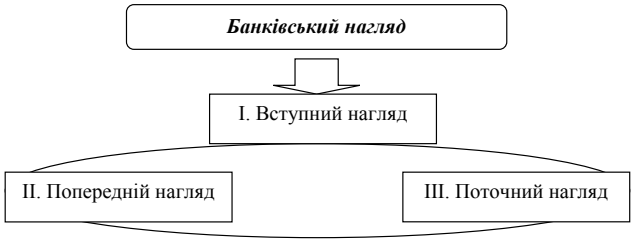


Рис. 1. Організація банківського нагляду [10, с. 307]

Банківський нагляд починається із вступного нагляду, який проводиться для чіткого та повного визначення вимог для отримання ліцензії на проведення банківських операцій і який поділяється на два етапи – державну реєстрацію юридичної особи, яка має намір здійснювати банківську діяльність і надання ліцензії цій особі на здійснення банківських операцій.

Основна *мета вступного нагляду* – відбір банків, що відповідають установленим вимогам, та створення умов для їхньої діяльності.

Вимоги вступного нагляду стосуються:

– умов щодо обсягу статутного капіталу, джерел внесків до статутних фондів банків і складу їх учасників;

– кваліфікаційних і професійних якостей працівників вищої та середньої ланок управління банками;

– питань щодо іноземних акціонерів (учасників);

– відповідних технічних питань;

– умов щодо наданих окремих банківських послуг.

Другим видом наглядової діяльності є *попередній нагляд* (пруденційний / документарний нагляд), який здійснюється з метою дотримання банками ви-мог розумного (з оптимальним ризиком) ведення банківської справи і включає заборону або обмеження окремих видів банківської діяльності, формування резерву для відшкодування можливих втрат за активними операціями банків, установлення санкцій за порушення банками економічних нормативів, порядку формування обов'язкових резервів тощо. Важливою складовою процесу попереднього нагляду (або безвиїзного нагляду) є система раннього реагування та упереджувальних заходів.

Мета попереднього нагляду – запобігання виникненню кризових ситуацій у роботі, додержання банківського законодавства і нормативних документів.

Поточний нагляд за банками здійснюється шляхом їх інспектування, а також розроблення та вжиття заходів щодо організаційного зміцнення і фінансового оздоровлення банків. Поточний нагляд здійснюється на основі використання методів та інструментів перевірки діяльності банків і шляхом розробки заходів щодо поліпшення їх фінансового становища. Метою поточного нагляду є визначення ризиків, притаманних банку, рівня безпеки та правильності виконання операцій, достовірності звітності банку, дотримання банком законодавства.

Дещо іншої думки притримується О. Хаб'юк, доповнюючи класифікацію Т.С. Смовженко, попередній та поточний нагляд він об'єднує і виокремлює ще один вид нагляду, класифікуючи банківський нагляду залежно від етапів існування банку. Виділяє три види нагляду: вступний, пруденційний та ліквідаційний (рис. 2). Потрібно зазначити, що усі три види охоплюють застосування заходів впливу.

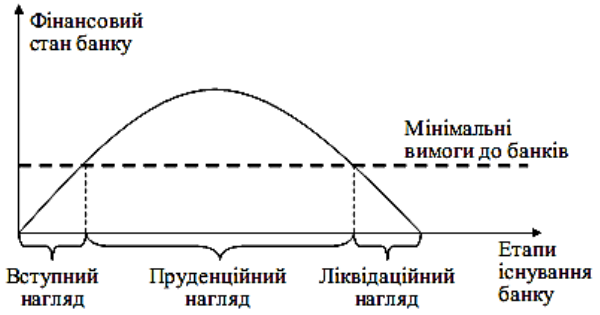


Рис. 2. Класифікація видів нагляду залежно від етапів існування банку [11, с. 29]

Вступний нагляд залишається незмінним. Тут вирішується, чи виконує банк усі мінімальні вимоги. Якщо апріорі зрозуміло, що юридична особа не може займатися банківською діяльністю, оскільки, наприклад, її керівний персонал не є достатньо кваліфікованим, тоді її на ринок не допускають. Адже діяльність такого банку може суттєво дестабілізувати вже діючі банки.

Пруденційний нагляд здійснюється тоді, коли банку дозволено знаходитися на ринку, тобто він відповідає усім вимогам. Спрямований на забезпечення банку від банкрутства і охоплює як безвиїзний, так і виїзний види нагляду.

Ліквідаційний нагляд має місце, коли фінансовий стан банку не відповідає мінімальному рівню вимог. Тут вирішується, чи є подальше існування банку раціональним. У випадку позитивного рішення банк оздоровлюється або реорганізовується. Якщо процес санації призводить до відновлення платоспроможності банку, останній підлягає знову пруденційному нагляду. В іншому випадку, а також у разі негативного рішення щодо проведення процесу оздоровлення банку необхідно ініціювати процедуру банкрутства. Банкрутство банку не повинно негативно вплинути на стабільність банківського сектора.

На наш погляд, варто доповнити запропоновану класифікацію банківського нагляду за етапами існування банку ще одним важливим його видом, а саме – особливим наглядом за проблемними та неплатоспроможними банками (рис. 3).

Основними завданнями *вступного нагляду* є недопущення в банківську систему коштів, отриманих злочинним шляхом, некомпетентних керівників. Акцент *пруденційного нагляду* поставлено на дотриманні вимог до банківської звітності, до якості активів банку та його капіталу й ліквідності. Зміст *особливого нагляду за проблемними та неплатоспроможними банками* полягає в тому, щоб повернути банк до нормального режиму роботи після потрясінь у банківській системі. *Ліквідаційний нагляд* передбачає здійснення нагляду за процедурою ліквідації з метою захисту вкладників та кредиторів банку на етапі задоволення їхніх вимог.

Ліквідація як банкрута навіть одного банку істотно впливає на загальну політичну та економічну ситуацію і стан фінансового ринку країни. Це зумовлює винятковість процедури ліквідації банків та необхідність виваженого підходу в кожному окремому разі, використання всіх можливостей максимальної прозорості процесу і згладжування можливих соціальних та економічних наслідків.

На наш погляд, запропонована класифікація видів банківського нагляду, наведена на рисунку 3, чітко відповідає нинішнім умовам здійснення банківського нагляду, так як частина повноважень НБУ щодо банківського нагляду відійшла до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб.

Особливий нагляд за проблемними та неплатоспроможними банкам здійснюють як НБУ, так і Фонд гарантування. Після віднесення банку до категорії «проблемних банків» нагляд за цими банками здійснює НБУ, ця інформація є банківською таємницею. Після віднесення банку до категорії «неплатоспроможних банків» нагляд за цими банками здійснює Фонд гарантування, шляхом введення тимчасової адміністрації. Також Фонд гарантування здійснює ліквідаційний нагляд після відкликання банківської ліцензії та ліквідації банку. Ця інформація оголошується у ЗМІ.

Однак процедури тимчасової адміністрації, реорганізації і ліквідації банків, на наш погляд, потребують удосконалення. У реалізації цих процедур має бути активніше задіяний орган, який щодня здійснює нагляд за банківськими установами, контролює їхню звітність, здійснює інспекційні перевірки, точно знає ситуацію в конкретній банківській установі. Саме таким органом для банківської системи є Національний банк. Фонду, який не відстежував зміни у діяльності проблемних банківських установ і отримав їх на стадії «скрутного становища» уже неплатоспроможними, надзвичайно складно впроваджувати адекватні заходи з порятунку цих банків або для виконання їхніх зобов'язань.

Досвід фінансової кризи 2008–2009 рр. свідчить про те, що найболючішою проблемою навіть для дуже потужного Національного банку із великим фінансуванням, високими зарплатами, безумовно, висококваліфікованими фахівцями, була робота тимчасових адміністрацій у проблемних банках та їх ліквідація у випадку неплатоспроможності. В інструментарії Національного банку є і такий важіль, як можливість надання кредитів проблемним установам, проведення заходів з їх санації (система заходів, які здійснюються, аби запобігти банкрутству або щоб фінансово оздоровити банки за допомогою держави). Таким потужним інструментарієм не володіє Фонд гарантування вкладів, він має суттєво менший досвід банківського нагляду, ніж НБУ. Саме тому ми бачимо одним

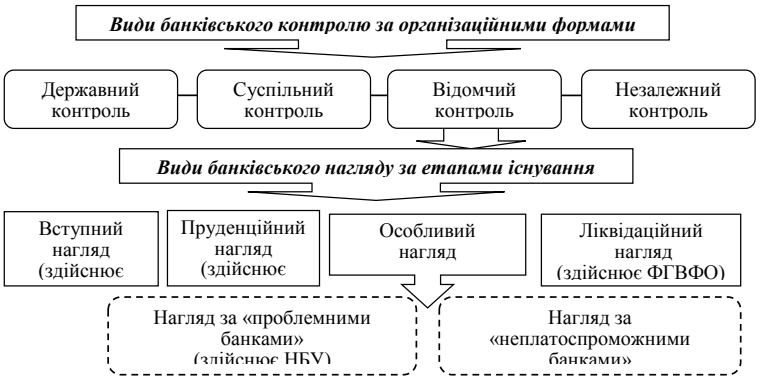


Рис. 3. Класифікація видів банківського нагляду в Україні

із напрямів подальшого вдосконалення роботи тимчасових адміністрацій у призначенні на посади тимчасових адміністраторів представників банківського топ-менеджменту з відповідним проходженням ними спеціальних тренінгів з антикризового управління, які мають проводити працівники НБУ.

У контексті розширення повноважень Фонду гарантування вкладів важливо, щоб він залишався незалежною структурою, яка б прагнула мінімізувати витрати на ліквідацію банків і повністю виплачувати вкладникам депозити.

Висновки. Відповідно до законодавства банківський нагляд в Україні здійснюється Національним банком України та Фондом гарантування вкладів фізичних осіб. Від того, наскільки своєчасно та ефективно здійснюється регулювання банківської діяльності, залежить стабільність роботи банківської системи, рівень довіри вкладників і кредиторів банків. Тому такий важливий напрям діяльності Національного банку України, як організація банківського нагляду потребує постійної розробки, вдосконалення та реалізації єдиних принципів, методів та інструментів нагляду.

Питання організації банківської діяльності і нагляду за нею у першу чергу пов'язані із фінансовою стабільністю банків, які, у свою чергу, і визначають стабільність вітчизняної фінансово-кредитної системи, в цілому. Відтак, стабільність функціонування банківської системи, попередження системних банківських криз традиційно є найважливішими завданнями наглядових органів у сфері банківського нагляду. Адже стабільність банківської системи – це стан банківської системи, при якому реалізується її сутність і призначення в економічній системі країни, адекватно та ефективно виконуються її функції, а також забезпечується спроможність підтримувати рівновагу та відновлювати стан після зовнішніх потрясінь чи посилення диспропорцій, будь-яких відхилень від безпечних параметрів, спричинених кризовими явищами. Механізм забезпечення такого стану в першу чергу здійснюється через набір інструментів, що використовуються наглядовими органами для забезпечення безперебійного функціонування банківської системи країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грушко В.І. Банківський нагляд: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В.І. Грушко, С.М. Лаптєв, О.С. Любунь, К.Є. Раєвський. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. –264 с.
2. Єпіфанов А.О. Методологічні складові ефективного розвитку банківського сектору економіки України: монографія / А.О Єпіфанов. – Суми: Університетська книга, 2006. – 417 с.
3. Кришталь Г.О. Розвиток банківського нагляду України відповідно до вимог Європейського Союзу / Г.О. Кришталь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України – 2011. – Вип. 31.
4. Любунь О.С., Любун В.С., Іванець І.В. Національний Банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності / О.С. Любунь, В.С. Любун, І.В. Іванець. – Київ: Центр навч. л-ри Ун-т екон. та права «КРОК», 2004. – 351 с.
5. Міщенко В.І. Банківський нагляд: навчальний посібник / В.І. Міщенко, А.П. Яценюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва. – К.: Знання, 2004. – 406 с.
6. Організація, форми та методи банківського нагляду і регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.net/8_13692_ organizatsiya-formi-ta-metodi-bankivskogo-naglyadu-i-regulyuvannya.html.
7. Орлюк О.П. Банківська система України. Правові засади організації / О.П. Орлюк. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 240 с.
8. Пасічник В.В. Банківський нагляд правові засади та проблеми здійснення / В.В. Пасічник, за заг. ред. А.О. Селіванова // Банківське право України. – К.: Ін Юре, 2000. – 368 с.
9. Рогова Н. Деякі теоретичні аспекти державного регулювання банківської діяльності / Н. Рогова // Економіка України. – 2004. – № 4.
10. Смовженко Т.С. Банківський нагляд: підруч. для студентів вузів / заг. ред. Т.С. Смовженко. – К.: УБС НБУ, 2011. – 431 с.
11. Хаб'юк О. Банківське регулювання та нагляд через призму рекомендацій Базельського комітету: монографія / О. Хаб'юк. – Івано-Франківськ: ОІППО; Снятин: ПрутПринт, 2008. – 260 с.
12. Центральний банк та грошово-кредитна політика: підручник / [А.М. Мороз, М.Ф. Пуховкіна, М.І. Савлук, М.Д. Алексеєнко; за ред. А.М. Мороза і М.Ф. Пуховкіна]; Київський нац. екон. ун-т. – К.: КНЕУ, 2005. – 556 с.
13. Grill W., Graulich L., Ellen R. (Hrsg.). Gablers Bank-Lexikon, in 4 Bänden. – Band: A-D. – 11. Auflage. – Wiesbaden: Gablers Verlag, 1996. – 474 S.
14. Newman P., Milgate M., Eatwell J. (Editors). The New Palgrave Dictionary of Money & Finance (in 3 volumes). – Volume 1. – London: Macmillan Press Limited, 1992. – 865 p.
15. Thießen F. et al. Knapps Enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank, und Börsenwesens. 4. Auflage. – Frankfurt am Main: Fritz Knapp Verlag, 1999. – 1088 S.

УДК 338.246:339.17

Ареф'єва О.В.
доктор економічних наук, професор
Київського національного авіаційного університету

Кузенко О.Л.
аспірант
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МІКРОРІВНЯ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACH RATIONALE FOR PROVIDING FINANCIAL SECURITY STRATEGIES OF BUSINESS ENTITIES MICRO LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті представлено теоретико-методичний підхід до обґрунтування стратегій забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня який полягає у інтерпретації складних залежностей між складовими, що формують фінансову безпеку з подальшим визначенням стратегій забезпечення фінансової безпеки, поєднання визначеної сукупності яких у фінансовий механізм для кожного з досліджуваних підприємств дозволить забезпечити достатній її рівень.

Ключові слова: фінансова безпека, фінансовий механізм, стратегія управління структурою капіталу, стратегія управління грошовими потоками, стратегія управління фінансовими ризиками, антикризової фінансової стратегії.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен теоретико-методический подход к обоснованию стратегий обеспечения финансовой безопасности субъектов хозяйствования микро уровня который заключается в интерпретации сложных зависимостей между составляющими, которые формируют финансовую безопасность с последующим определением стратегий обеспечения финансовой безопасности, сочетание определенной совокупности которых в финансовый механизм для каждого из исследуемых предприятий позволит обеспечить достаточный ее уровень.

Ключевые слова: финансовая безопасность, финансовый механизм, стратегия управления структурой капитала, стратегия управления денежными потоками, стратегия управления финансовыми рисками, антикризисная финансовая стратегия.

ANNOTATION

The article presents the theoretical and methodological approach to the justification of strategies to ensure the financial security of business entities micro level which is the interpretation of complex dependencies between the components that form the financial security and the subsequent identification of strategies for ensuring the financial security of the combination of a certain set which is the financial mechanism for each of the studied companies will provide a sufficient level. The use of principal component analysis to justify strategies to ensure the financial security of business entities micro level in the system of financial relations revealed a need for the development and implementation of the «strategy of capital structure management», «strategies of cash management», «strategies for financial risk management», «crisis financial strategy».

Keywords: financial security, financial mechanism, strategy management, capital structure, strategy, cash management, financial risk management strategy, crisis financial strategy.

Постановка проблеми. Необхідність розробки теоретико-методичного підходу до обґрунтування стратегій забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня зумовлена відсутністю обґрунтованої методики моделювання фінансової безпеки, результати якої дозволяли б спрогнозувати зміну структури фінансового механізму фінансової безпеки до настання негативних ситуацій.

Аналіз останніх публікацій. Теоретичні основи фінансової безпеки та механізмів управління фінансовою безпекою, а також процесів моделювання механізмів забезпечення фінансової безпеки знайшли відображення у роботах таких учених, як: І.А. Бланк, З.С. Варналій, Т.Г. Васильців, Т.С. Клебанова, Є.О. Олейников, А.Д. Шеремет, Л.І. Донець, М.М. Єрмошенко, Ю.Г. Кім, О.М. Ляшенко, проте ще не знайшли належного відображення у працях науковців питання, пов'язані з моделювання фінансового механізму фінансової безпеки суб'єктів господарювання у системі фінансових відносин.

Метою статті є відображення можливості застосування методу головних компонент для обґрунтування стратегій забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня.

Виклад основного матеріалу. Для побудови та обґрунтування стратегій фінансового механізму фінансової безпеки за рівнями суб'єктів фінансових відносин мікрорівня, на наш погляд, доцільно використати метод головних компонент, що дозволить визначити певну сукупність стратегій для мікрорівня: для кожного із досліджуваних підприємств, які є індикаторами фінансової безпеки машинобудівної галузі, з подальшим обґрунтуванням необхідності розробки та впровадження даних комбінацій стратегій, що у майбутньому дозволить забезпечить їхню фінансову безпеку.

Необхідні розрахунки методом головних компонент проводилися з використанням програми статистичних досліджень STATISTICA 6.0. До складу масиву вихідної інформації були включені 10 показників, які мають кількісний характер та обумовлюють стан фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин мікрорівня [1].

Систематизація вихідних даних передбачає виявлення власних значень початкових факторів структуризації фінансового механізму фінансової безпеки та показники їхньої дисперсії (табл. 1).

Таблиця 1

Власні значення початкових факторів структуризації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мікрорівня

Показник	Власне значення	% загальної дисперсії	Кумулятивне власне значення	Кумулятивний%
1	2,910042	29,10042	2,91004	29,1004
2	2,197690	21,97690	5,10773	51,0773
3	1,410845	14,10845	6,51858	65,1858
4	1,106939	11,06939	7,62552	76,2552
5	0,738833	7,38833	8,36435	83,6435
6	0,544072	5,44072	8,90842	89,0842
7	0,454226	4,54226	9,36265	93,6265
8	0,325637	3,25637	9,68828	96,8828
9	0,274586	2,74586	9,96287	99,6287
10	0,037129	0,37129	10,00000	100,0000

Розрахунок початкової кореляційної матриці показав, що чотири із початкових власних значень факторів є вагомими, оскільки мають значення більше одиниці та пояснюють в цілому 76,25%, з яких: перший фактор пояснює 29,1%; другий – 51,08%; третій – 65,19%, відповідно, вони відібрані для подальшої структуризації фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мікрорівня.

З метою мінімізації числа змінних із високими значеннями навантажень, що дозволить підсилити можливість інтерпретації факторів, використаємо метод обертання «варимакс», який передбачає обчислення загальних коефіцієнтів відносної значимості впливу показників на головні фактори. Узагальнення компонентоутворюючих показників стратегій фінансової безпеки мікрорівня представлено на рисунку 1.

Наступним етапом застосування методу головних компонент є змістовна інтерпретація отриманої чотирифакторної моделі [1; 2]. Таким чином, на перший фактор впливають високими факторними навантаженнями такі ознаки, як: коефіцієнт оборотності власного капіталу, коефіцієнт оборотності основних засобів, коефіцієнт оборотності активів та коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів, значення яких становлять 0,21142;0,2056;0,17494 і 0,1098, які більшою мірою обумовлюють структуру капіталу підприємства, відповідно до чого першу головну компоненту в аспекті даного дослідження доцільно визначити як стратегію управління структурою капіталу, яка передбачає вибір варіантів побудови його структури, під якою розуміється знаходження оптимального співвідношення власного і позикового капіталу в цілому та у розрізі окремих його складових елементів.

На другу головну компоненту впливають: коефіцієнт абсолютної ліквідності, значеня вливу якого становить 0,22272; коефіцієнти автономії та оборотності власного капіталу із значеннями 0,21804 і 0,11852 та рентабельність продажу із значенням навантаження 0,17812, що обумовлюють фактори руху коштів підприємства та дозволяють обгрунтувати другу головну компоненту як стратегію управління грошовими потоками, в основі якої повинна бути збалансованість обсягів додатного та від'ємного грошового потоку, оскільки її відсутність призводить до утворення дефіцитного і надлишкового грошового потоку, що однаково негативно впливає на діяльність підприємства та його фінансову безпеку [3].

На третій фактор високими факторними навантаженнями впливають, такі ознаки: коефіцієнт коефіцієнт фінансового ризику, значення вливу якого 0,21155; коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів 0,2267; рентабельність власного капіталу із значенням навантаження 0,2153 і коефіцієнт оборотності основних засобів, навантаження становить 0,11979, які можна класифікувати як фінансові ризики, що дозволяє визначити третю головну компоненту як стратегію управління фінансовими ризиками.

І, нарешті, четверту головну компоненту в аспекті даного дослідження доцільно визначити як антикризову фінансову стратегію, оскільки вона визначаєть високими факторними навантаженнями на неї коефіцієнтом швидкої ліквідності, значення впливу якого становить 0,5526, і рентабельністю продажів із значенням навантаження 0,13878.

Наступним етапом застосування методу головних компонент є аналіз зв'язку між головними компонентами та проказниками, що обумовлюють умовну структуру фінансового механізму фінансової безпеки суб'єкта фінансових відносин мікрорівня.

Зміни впливу показників кожного із підприємств машинобудування у формуванні визначених компонент представлено на рисунку 2.

У загальній кількості суб'єктів фінансових відносин мікрорівня, що беруть участь у формуванні першої головної компоненти, визначеної як «Стратегія управління структурою капіталу», різко виділяються внески ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» та ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ», відсотки внесків яких становлять 34,88% і 29,66%, що обумовлено ефективністю процесу управління формуванням капіталу підприємств, що забезпечуватиме підвищення капіталізації підприємства, та наданням переваги внутрішнім джерелам фінансування.

Значення відсотків впливу на формування даної компоненти решти підприємств машинобудування менше 10%, виняток становлять ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» і ПАТ «ФЕД», вне-

ски яких трохи більше 11%, проте дана різниця суттєво не впливає на формування компоненти. Таким чином, подібний розподіл внесків свідчить про відсутність балансу між обсягами залучених ресурсів та обсягами прибутків підприємств, нагромадження нерентабельних виробничих потужностей та дієвої системи оцінки ефективності процесу управління капіталом, що дає можливості зробити висновки про відсутність ефективної стратегії управління структурою капіталу на даних підприємствах як умовної частини структури фінансового меха-

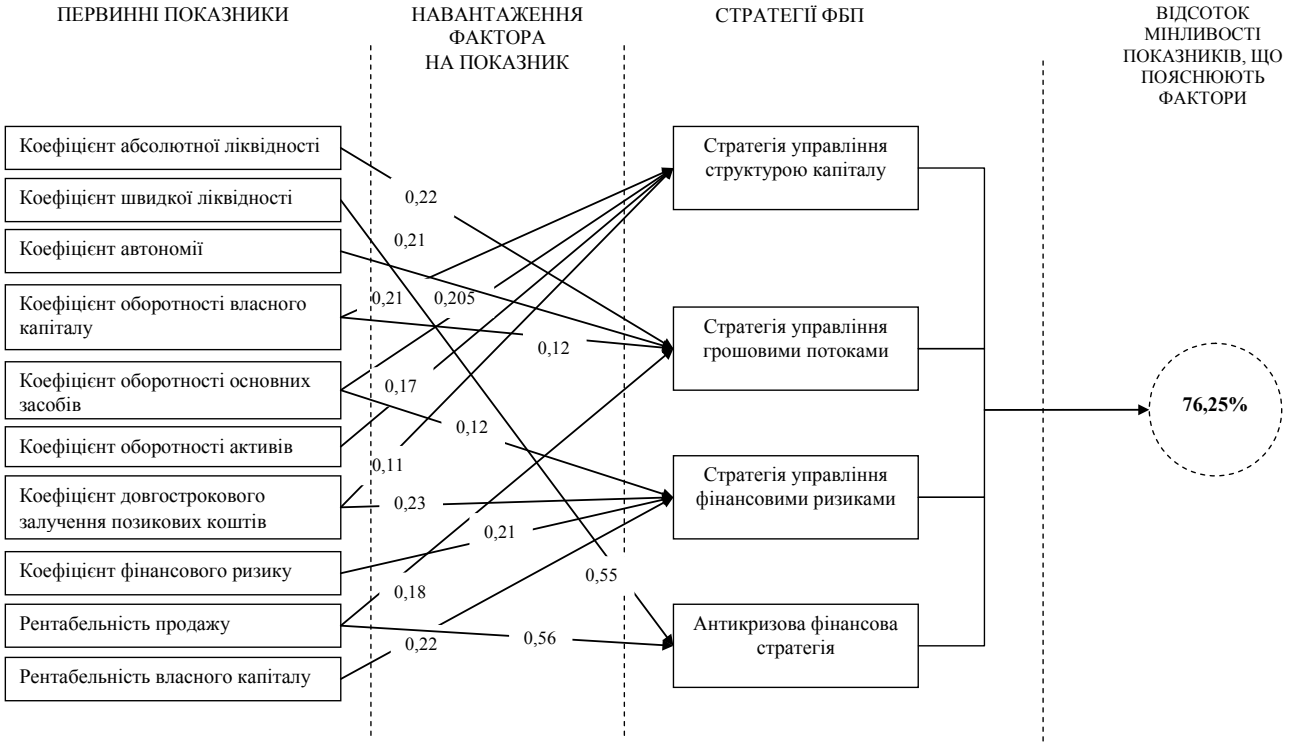


Рис. 1. Компонентоутворюючі показники стратегій фінансової безпеки мікрорівня

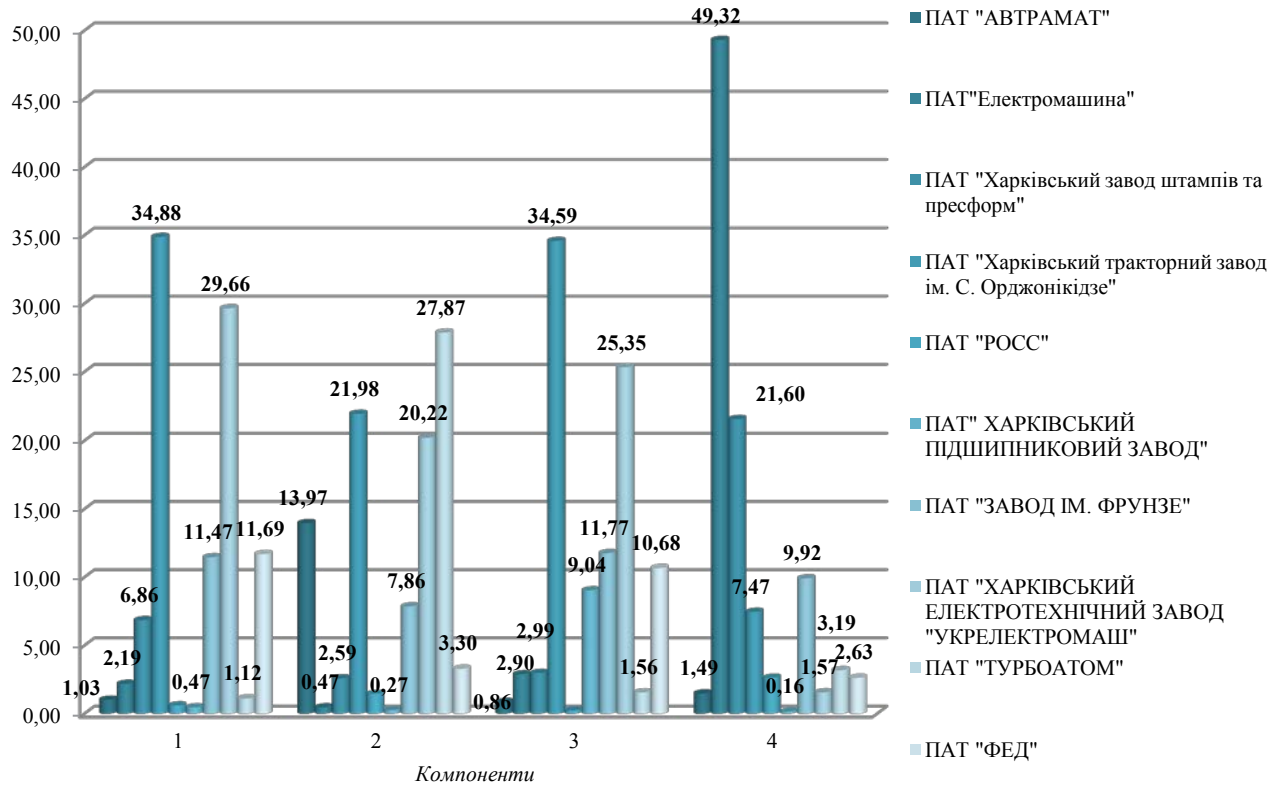


Рис. 2. Структура формування головних компонент в розрізі досліджуваних підприємств машинобудування

нізму фінансової безпеки суб'єктів фінансових відносин мікрорівня.

Другу головну компоненту – «Стратегію управління грошовими потоками» – формують внески ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (21,98%), ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» (20,22%) та ПАТ «ТУРБОАТОМ» (27,87%). Найнижчі значення внесків у формування компоненти належать ПАТ «АВТРАМАТ», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», ПАТ «РОСС» та ПАТ «ТУРБОАТОМ», які не перевищують 3%, відповідно до чого можна зробити висновок про недозавантаженість виробничих потужностей, тінізацію частини господарського обігу та відсутність джерел довгострокового фінансування капіталовкладень.

Питома вага внесків у формування третьої головної компоненти «Стратегія управління фінансовими ризиками» належить ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», частка якого становить 34,59%, та ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» із часткою у 25,35%. Частки внесків решти підприємств машинобудування, зокрема ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» і ПАТ «ФЕД», коливаються у межах 12%, ПАТ «АВТРАМАТ», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», ПАТ «РОСС», ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПІДШИПНИКОВИЙ ЗАВОД» ПАТ «ТУРБОАТОМ» – у межах 0,25%-9,04%, що обумовлено неефективною структурою капіталу, зокрема надмірним залучення позикових коштів; низькою оборотністю обігових коштів, недостатньою ліквідністю активів та завищеним обсягом дебіторської заборгованості.

Головну компоненту «Антикризова фінансова стратегія» формують внески ПАТ «Електромашина» та ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», відсотки яких становлять 49,32 і 21,60, відсотки внесків решти суб'єктів фінансових відносин мікрорівня становлять: ПАТ «АВТРАМАТ» 1,49%; ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» – 7,47%; ПАТ «РОСС» – 2,64%; ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПІДШИПНИКОВИЙ ЗАВОД» – 0,16%; ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» – 9,92%; ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» – 1,57%; ПАТ «ТУРБОАТОМ» – 3,19%; ПАТ «ФЕД» – 2,63%, тобто не перевищують межи 10%, що свідчить про те, що фінансування діяльності здебільшого здійснюється за рахунок короткострокової заборгованості, що у короткостроковій перспективі може спричинити критичний фінансовий стан для підприємств.

У формування головної компоненти «Стратегія управління структурою капіталу» у 2009 році внески усіх підприємств не перевищують 3%, за винятком ПАТ «ФЕД», внесок якого сягнув 10,61%, проте, і це є несуттєвим, що свідчить про тенденцію активного залучення позичкових ресурсів у діяльність підприємств. Протягом 2010 року внески усіх підприємств не перевищили 7%, що обумовлено відсутністю балансу між обсягами залучених ресурсів та обсягами прибутків підприємства і дієвої системи оцінки ефективності процесу управління капіталом. У 2011 році різко виділяються внески ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» і ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ», відсоток внесків яких становив 7,43% і 18,71%, внесок інших досліджуваних підприємств не перевищував 1%. У наступних 2012–2013 роках суттєвим є внесок ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (16,57% та 7,18%), що дає підстави стверджувати про наявність неефективної структури капіталу у всіх досліджуваних підприємств і, відповідно, зниження рівня фінансової безпеки, що обумовлює необхідність розробки концептуальних засад побудови компонентного складу фінансового механізму фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня.

За аналізований період у формування другої головної компоненти, визначеної як «стратегія управління грошовими потоками, виділяються внески ПАТ «АВТРАМАТ» у 2011–2012 роках (4,10% і 5,78%), ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» у 2011–2013 роках (3,56%, 8,88%, 7,30%), ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» у 2009 році (6,38%), ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» у 2011 році (15,96%) та ПАТ «ТУРБОАТОМ» у 2009–2012 роках (4,19%, 6,56%, 8,82% і 4,53%). Відсутність стійкої тенденції у внесках усіх досліджуваних підприємств машинобудування протягом 2009–2013 років свідчить про існування дефіцитного або надлишкового грошового потоку. Крім того, підприємствам властива неоднозначність управління грошовими потоками у розрізі операційної, фінансової та інвестиційної діяльності або ж повна його відсутність, та це обумовлює необхідність розробки та впровадження заходів щодо синхронізації надходжень і виплат, підтримку постійної платоспроможності підприємства та раціонального використанням фінансових ресурсів, які формуються із внутрішніх та зовнішніх джерел.

Протягом 2009–2013 років у формуванні третьої головної компоненти «стратегія управління фінансовими ризиками» виділяються внески ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» у 2009 році та 2012–2013 роках, частка яких становила 14,28% і 9,95% та 6,80% відповідно. Частка внесків ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» у 2009–2010 роках становила 5,48% і 4,73%; ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» у 2010 році – 13,54% та ПАТ «ФЕД» у 2009 році із часткою внеску 9,75%. Частки внесків решти досліджуваних підприємств не

перевищували 3% протягом даного періоду, що свідчить про необхідність формування потреби підприємств в оборотному капіталі, що обумовлено збільшенням тривалості операційного циклу; формування залишків готової продукції та обсягів її реалізації внаслідок зміни обсягів виробництва у бік зменшення; формування грошових потоків, що обумовлено зменшенням обсягів реалізації, та наявність технологічних ризиків, обумовлених зміною тривалості виробничого циклу і, відповідно, розробки та впровадження стратегії управління фінансовими ризиками.

Досліджуючи внески аналізованих підприємств у формування головної компоненти «антикризова фінансова стратегія», варто виділити у 2009 році внесок ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ», який становив 3,39; ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» – 8,07 та ПАТ «ТУРБОАТОМ» внесок якого становив 1,06; внески решти підприємств не перевищували 1. Протягом наступних 2010–2013 років необхідно зауважити на внесках ПАТ «Електромашина» (1,50; 2,41; 15,06; 30,06) і ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ» (5,12; 3,28; 6,06; 3,74), внески решти підприємств коливалися у межах від 0,01 до 1 або ж трохи перевищували позначку 1, проте не мали усталеної тенденції до підвищення їхнього внеску, що свідчить про необхідність розробки та впровадження антикризової фінансової стратегії з метою підвищення рівня їхньої фінансової безпеки.

Висновок. Використання методу головних компонент для обґрунтування стратегій забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання мікрорівня у системі фінансових відносин дозволило виявити необхідність розробки та впровадження: ПАТ «АВТРАМАТ» – «стратегії управління структурою капіталу», «стратегії управління фінансовими ризиками» та «антикризову фінансову стратегію»; ПАТ «Електромашина» – «стратегій управління структурою капіталу», «стратегії управління грошовими потоками» та «стратегії управління фінансовими ризиками»; ПАТ «Харківський завод штампів та пресформ» – «стратегії управління структурою капіталу», «стратегії управління грошовими потоками» та «стратегії управління фінансовими ризиками»; ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» – «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «РОСС» «стратегії управління структурою капіталу», «стратегії управління грошовими потоками», «стратегії управління фінансовими ризиками», «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ПІДШИПНИКОВИЙ ЗАВОД» – «стратегії управління структурою капіталу» «стратегії управління грошовими потоками», «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «ЗАВОД ІМ. ФРУНЗЕ» – «стратегії управління структурою капіталу» і «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «ХАРКІВСЬКИЙ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНИЙ ЗАВОД «УКРЕЛЕКТРОМАШ» – «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «ТУРБОАТОМ» – «стратегії управління структурою капіталу», «стратегії управління фінансовими ризиками» та «антикризової фінансової стратегії»; ПАТ «ФЕД» – «стратегії управління структурою капіталу», «стратегії управління грошовими потоками», «стратегії управління фінансовими ризиками», «антикризової фінансової стратегії», поєднання визначеної сукупності яких у фінансовий механізм для кожного із досліджуваних підприємств дозволить забезпечити достатній рівень фінансової безпеки для подальшого функціонування та стійкого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубров А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент / А.М. Дубров. – М.: Статистика, 1978. – 135 с.
2. Юсвалієва А.В. Методическое обеспечение механизма формирования финансовой безопасности предприятия / Юсвалієва А.В. // Бізнес Ін-форм. – 2010. – № 8. – С. 51-53.
3. Янковой А.Г. Многомерный статистический анализ в системе STATISTICA / Янковой А.Г. – Одесса: Оптимум, 2001. – Вип. 1. – 216 с.

УДК 336.71

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

Труш І.Є.
кандидат економічних наук, доцент
Львівського національного університету імені Івана Франка

ФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

FORMATION OF THE MONETARY MECHANISM OF STATE REGULATION OF ECONOMIC PROCESSES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано основні засади грошово-кредитної політики. Конкретизовано основні чинники механізму кредитування економічного зростання, а саме чинники сукупного попиту, чинники сукупної пропозиції, інституційні чинники. Визначено перспективні напрями розвитку грошово-кредитної політики в сучасних умовах у контексті стимулювання економічного розвитку й економічного зростання в Україні.

Ключові слова: грошово-кредитний механізм, грошово-кредитна політика, інвестиційні процеси, економічне зростання, економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Обоснованы основные принципы денежно-кредитной политики. Конкретизированы основные факторы механизма кредитования экономического роста, а именно факторы совокупного спроса, факторы совокупного предложения, институциональные факторы. Определены перспективные направления развития денежно-кредитной политики в современных условиях в контексте стимулирования экономического развития и экономического роста.

Ключевые слова: денежно-кредитный механизм, денежно-кредитная политика, инвестиционный процесс, экономический рост, экономическое развитие.

ANNOTATION

Basic bases of monetary policy are grounded. Concretized the main factors of the mechanism of credit and its impact on economic growth, such as factors of the aggregate demand, aggregate supply, institutional factors. Determined perspective directions of monetary policy under current conditions in the context of fostering economic development and economic growth in Ukraine.

Keywords: monetary and credit mechanism, monetary policy, investment processes, economic growth, economic development.

Вступ. Грошово-кредитне регулювання є важливою складовою державного регулювання макроекономічних процесів з метою забезпечення стабільного розвитку країни. Забезпечити економічне зростання не можливо без розширення державного регулювання національної економіки на основі грошово-кредитного механізму, зокрема без розширення можливостей банківського кредитування, застосування сучасних методів, інструментів та кредитних продуктів.

Проте грошово-кредитний механізм в економіці України поки що не спроможний повноцінно забезпечити макроекономічну динаміку економічного зростання. Підвищенню дієвості та гнучкості державної економічної політики сприяє об'єднання різноманітних чинників кредитування в єдиний ефективний грошово-кредитний механізм.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування грошово-кредитної політики держави, обґрунтування основних її засад, аналіз проблем, що виникають, та їх вирішення залишаються предметом дослідження багатьох науковців. Серед сучасних дослідників можна виділити наукові праці таких економістів, як Г. Башнянін, А. Гальчинський, А. Гриценко, О. Дзюблюк, М. Крупка, В. Марцин, С. Міщенко, М. Савлук, О. Шульгіна та інших. Проте, зважаючи на особливу актуальність, питання впливу грошово-кредитного механізму на економічний розвиток і економічне зростання, особливо на сучасному етапі розвитку національної економіки, потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Мета роботи – визначити особливості та напрями формування грошово-кредитного механізму регулювання економічних процесів в Україні.

Результати дослідження. Ефективна макроекономічна політика є визначальним чинником економічного реформування української держави. Не менш важливими є питання становлення національної системи грошово-кредитних відносин у сфері економічного реформування держави. Їх роль зростає із зростанням фінансового сектора, до змін якого особливо чутливі трансформаційні економіки. Від важливості грошово-кредитної політики значною мірою залежить економічне зростання України. Видатний український учений М.І. Туган-Барановський більш ніж сто років тому писав, що вирішальне значення для економіки має лише той кредит, який спрямовується на виробничі цілі та має наслідком створення нової цінності, яка і є джерелом повернення кредиту [7, с. 277].

Основними напрямами впливу кредиту на економічне зростання є: він впливає на суспільне відтворення; зростає мобільність капіталу, активніше переміщується капітал між галузями і районами; кредит сприяє реструктуризації економіки, оптимізації національного виробництва, розвитку галузей національної економіки та забезпечує виробництво конкурентоспромож-

ної продукції; він дає можливість сформувати переважну складову грошової маси та забезпечує грошовий обіг; кредит забезпечує оновлення та модернізацію виробництва, створює передумови для інноваційно-інвестиційного розвитку економіки; він сприяє економії витрат обігу та прискорює обіг грошей.

Щоб підвищити роль кредиту в українській економіці, нарощувати інвестиції та забезпечувати економічне зростання, кредитну політику слід поступово відмовлятися від експортної орієнтації національної економіки, щоб зменшити її чутливість до зовнішніх ризиків, посилювати орієнтацію вітчизняного виробника на внутрішні ринки з одночасним стимулюванням інвестиційного попиту підприємств і споживчого попиту населення, запроваджувати нові технології, стимулювати продуктивність праці [1, с. 76].

Центральною проблемою розвитку механізмів кредитування є досягнення оптимального співвідношення між заходами державного регулювання та функціонуванням ринкових або ліберальних механізмів, які можуть змінюватися залежно від стану розвитку національної економіки, процесів на світових ринках, наростання чи зменшення внутрішніх і зовнішніх ризиків. Згідно з канонами більшості економічних теорій, центральні банки мають використовувати реструкційну або експансійну грошово-кредитну політику, відповідно застосовуючи їх на різних фазах економічного циклу. Проте за тривалого спаду економіки пріоритетним завданням НБУ має стати кредитне стимулювання економічного зростання.

Лібералізація кредитування полягає у розширенні можливостей клієнтів банків вільно обирати банки та відкривати позичкові рахунки у різних банках. Із зростанням конкуренції зростає зацікавленість у розширенні асортименту кредитних послуг, поліпшенні їх якості та здешевленні кредитів. Важливим аспектом лібералізації є розширення можливостей банків залучати кредитні ресурси (або продавати їх) з метою регулювання кредитного потенціалу відповідно до грошово-кредитної політики НБУ. Лібералізація кредитування передбачає розширення мережі комерційних банків, спрощення процедури відкриття рахунків і процедури кредитування.

Щоб забезпечити стійке економічне зростання, недостатньо лише нарощувати обсяги кредитування. Насамперед треба виправити численні прорахунки у сфері кредитування, а саме:

1. Нарощування темпів кредитної активності, незважаючи на зниження платоспроможності позичальників, зростання вартості кредитних ресурсів і зниження вартості заставленого майна стало причиною зниження вартості кредитного портфеля комерційних банків, а також зростання простроченої заборгованості.

2. Активне використання можливостей залучення кредитів за кордоном і розширення за рахунок цього депозитної бази призвело до зростання кількості позичальників і збільшення кредитного портфеля попри те, що одночасно адекватні методи ефективного ризик-менеджменту не розроблялись.

3. Збільшення пропозиції нових кредитних продуктів, у тому числі валютних, споживчих кредитів, кредитних ліній на різного роду пільгових умовах без оцінки усіх можливих ризиків, які супроводжують відповідні інновації.

4. Ігнорування макроекономічних факторів банківських ризиків при оцінюванні кредитоспроможності позичальників, зокрема, зовнішніх впливів світової фінансової кризи, а також особливостей реалізації валютно-курсової політики всередині країни [1, с. 73].

Рис. 1. Основні чинники механізму кредитування економічного зростання

Необхідною умовою ефективності кредитування є створення сучасного механізму кредитування, спроможного забезпечити економічне зростання. Кредитне стимулювання економічного зростання передбачає використання механізмів взаємодії чинників сукупного попиту, сукупної пропозиції, які визначають обсяги кредитних ресурсів, їх ціну та вплив на процеси в реальній економіці (рис. 1).

Центральною ланкою механізму кредитного стимулювання економічного зростання є підвищення капіталізації комерційних банків. Ступень капіталізації визначає обсяги кредитних ресурсів і, відповідно, їх вартість, а також можливість інвестиційного кредитування.

Наведені у таблиці 1 показники динаміки капіталу банківської системи України у 2008–2014 рр. свідчать про

випереджальне зростання наданих кредитів порівняно з власним капіталом і зниження прибутковості.

Ресурсна база комерційних банків не дає змогу значно збільшити обсяги довгострокового інвестиційного кредитування. Переважна частина депозитів фізичних осіб вкладена на короткі терміни. Фізичні особи не зацікавлені у довгострокових депозитах. Крім того, нестабільність банківської системи часто спонукає дострокового вилучення депозитів. Щоб цього уникнути, доцільно законодавчо забезпечити правові гарантії для довгострокових депозитів фізичних осіб та розширити на них чинність фонду страхування вкладів.

Комерційні банки можуть збільшити премії за довгострокове розміщення вкладів та усунути процедуру вилучення довгострокових депозитів. Проте найбільшим ефективним заходом є підвищення капіталізації комерційних банків. Підвищення капіталізації банківської системи дає змогу суттєво зміцнити її кредитний потенціал.

Капітал українських банків збільшується, проте їх активи зростають випереджальними темпами, що є ознакою зростання ризикованості банківської діяльності. У післякризові роки (2010-2011 рр.) збитки банківської системи становили, відповідно, 39,0 і 13,0 млрд грн, що призвело до зниження обсягів кредитування. Найвищі збитки отримала банківська система у 2014 році – 53 млрд грн, що є ознакою нестабільності банківської системи в умовах військової агресії східного сусіда. Така ситуація однозначно негативно відобразиться на результатах кредитної діяльності банківської системи, а відповідно і національної економіки у 2015 році.

Основними напрямами підвищення рівня капіталізації та кредитування інвестиційно-інноваційної діяльності є: прискорення процесів концентрації та централізації капіталів банків; злиття та об'єднання банківських установ, ліквідація безнадійних банків; поглинання слабких банків стабільно функціонуючими; створення спільних міжбанківських консорціумів (синдикованих кредитів) і запровадження синдикованого кредитування; створення інноваційних консорціумів для кредитування інноваційних нововведень; зниження нормативів ліквідності та обов'язкового резервування для банків, що забезпечують інноваційне кредитування; створення спеціальних інноваційних банків.

Перешкоджають збільшенню інноваційно-інвестиційного кредитування високі відсоткові ставки, які обмежують попит на кредитні ресурси комерційних банків. Стратегічні інтереси прискореного розвитку української економіки вимагають їх зниження. Державна підтримка інвестиційно-інноваційного кредитування та запровадження дотацій покликані сприяти зменшенню відсоткових ставок за кредитами та запровадженню державного страхування інноваційних кредитів. НБУ може застосовувати довгострокове рефінансування для комерційних банків, які кредитують значні інноваційні проекти. Крім того, доцільно застосовувати пільгову шкалу оподаткування для банків у періоди, коли здійснюється значне інвестиційно-інноваційне кредитування.

В Україні капіталізацію збільшують шляхом залучення іноземного капіталу та збільшення його частки у національній банківській системі, а також через угоди злиття і поглинання.

Кредитування економіки зосереджене переважно на поточній діяльності, поновленні обігових коштів підприємств, що не сприяє створенню передумови для інноваційно-інвестиційного розвитку України. Дані НБУ свідчать, що в останні роки частка кредитів, що спрямовувалася на інвестиційну діяльність, становила тільки 15-19% [3, с. 32]. Погіршення структури кредитів загрожує наростанням ризиків.

Головними чинниками, які стримують інвестиційну активність вітчизняних банків на сьогодні є повільні темпи ринкової трансформації та реструктуризації реального сектору економіки; наявність певних диспропорцій у темпах розвитку між фінансовим та реальним секторами національної економіки; невисока привабливість інвестиційного клімату, викликана правовою нестабільністю, слабкістю законодавчого захисту прав кредиторів, низькою ефективністю господарювання тощо; відсутність розвинутої інфраструктури інвестиційного ринку, ринку землі та нерухомості тощо [3, с. 32-33].

Отже, кредитний ринок в Україні впливає на інвестиційні процеси та динаміку економіч-

Таблиця 1

Динаміка капіталу та наданих кредитів у банківській системі України у 2008–2015 рр. (на 1 січня), млрд грн [6, с. 59]

Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Власний капітал	70	119	115	137	155	169	192	148
Зобов'язання банків	530	807	765	804	899	958	1085	1169
Активи банків, всього	599	926	880	942	1054	1127	1278	1317
Кредити надані, усього	485	792	747	755	825	815	911	1006
у тому числі: кредити, надані суб'єктам господарювання	276	472	475	508	581	609	699	803
кредити, надані фізичним особам	154	268	223	187	175	162	168	179
Регулятивний капітал	72	123	136	161	178	179	205	189
Результат діяльності	6,6	7,3	–38,4	–13,0	–7,7	4,9	1,4	–53,0

ного зростання не суттєво. Комерційні банки в Україні недостатньо мотивовані на інвестування інноваційного розвитку. Зацікавленість в інвестиційному кредитуванні знижують недостатність довгострокових ресурсів та високі ризики кредитування. Світовий досвід засвідчує, що найбільш ефективним є розвиток спільного приватно-державного кредитування інвестиційних проектів. Цілеспрямована державна кредитна політика покликана забезпечити використання усіх можливостей кредитування та контроль за цільовим використанням коштів для кредитування комерційними банками заходів інвестиційного розвитку. Реальний вплив держави найбільш ефективний при розробці комплексних програм розвитку кредитування галузей, інноваційних програм, розробці і запровадженні інноваційних продуктів.

Інвестиційні кредити, які є рушійною силою економічного зростання, в Україні зростають відносно низькими темпами. За даними Держкомстату України, інвестиції в основний капітал у 2008 р. знизилися на 2,6%, а у 2009 р. – на 41,5%, у 2010 році – на 0,6%, починаючи з 2011 року цей показник почав зростати, проте у 2013 році знову скоротився на 11,1%. Частка інвестицій в основний капітал за рахунок кредитів, відповідно, становила у 2008 р. 17,3%, у 2009 р. – 14,2%, а у 2010 р. – 13,7% [4]. Отже, процеси кредитування переважно мало впливали на процеси інвестування і на макроекономічну динаміку.

Кредитне забезпечення економічного зростання є комплексною проблемою, реалізувати яку можна залучивши різні резерви Основними напрямами розширення кредитування економічного зростання в Україні є:

1) кредитування оновлення основного капіталу;

2) кредитування інвестування в дорожньо-транспортну та житлово-господарську інфраструктуру та формування внутрішнього попиту;

3) розвиток іпотечного кредитування та стимулювання галузей будівельного комплексу;

4) зростання доступу до кредитів підприємств малого та середнього бізнесу;

5) диверсифікація банківського кредитування та збільшення його доступності за ціною та видами економічної діяльності;

6) розвиток інноваційно-інвестиційного кредитування та модернізація національної економіки.

Економічне зростання вимагає використання чинників, які формуються в різних галузях та сферах національної економіки. Кредитна підтримка полягає у забезпеченні достатніми за обсягом та ціною грошовими ресурсами, що визначають потенціал розвитку.

Кредитування оновлення основних фондів та модернізація економіки. Зношеність основних фондів в Україні перевищує 70%, що загрожує наростанням технологічного відставання і зниженням конкурентоспроможності на світових ринках. Щоб забезпечити стале економічне зростання та модернізацію національної економіки, треба створити сучасні оновлені основні фонди. Для реалізації таких першорядних завдань слід максимально ефективно використати кредитний потенціал банківської системи з кредитування інвестиційних проектів і стимулювання розвитку виробничих потужностей реальної економіки. Не повною мірою використовується потенціал банківської системи для кредитування інноваційно-інвестиційного розвитку.

Основними напрямами збільшення ресурсної бази кредитування національної економіки, на наш погляд, є: збільшення прибутків банків; продаж частини акцій стратегічним інвесторам шляхом їх публічного розміщення; залучення іноземного капіталу; залучення коштів на депозитні рахунки та зростання частки довгострокових вкладів; оптимізація структури депозитних вкладів та формування антимонопольної ресурсної бази кредитування; макроекономічна стабілізація та економічне зростання.

Одним із чинників стимулювання економічного зростання є споживче кредитування. В Україні споживче кредитування почало розвиватись з переходом економіки до сталого економічного зростання, тобто з 2000 р. Використання кредиту на соціальні цілі обмежує ресурсну базу інвестиційного зростання і з часом перетворюється на гальмо підвищення рівня життя. Класична схема вибору напряму розвитку суспільства в Україні реалізується через напрям стимулювання обсягів споживання, що, своєю чергою стимулює економічне зростання. Проте обсяги споживчого кредитування зростають внаслідок збільшення споживання імпортних товарів і значно менше – вітчизняних.

Вагомим чинником стимулювання економічного зростання є іпотечне кредитування. Воно створює механізм кредитування інвестицій в об'єкти нерухомості, стимулює діяльність будівельного комплексу, оновлення основних фондів. Із зростанням іпотечного кредитування пожвавлюється попит населення на житло та виробництво будівельних матеріалів і техніки, створюються нові робочі місця. Стабільне іпотечне кредитування є важливою передумовою сталого економічного зростання. Іпотечні кредити за суттю є довгостроковими кредитами, хоча середній термін залучення депозитів у банківській системі є не меншим від одного року, що створює постійний дефіцит довгострокових фінансових ресурсів. Саме постійний дефіцит довгострокових кредитних ресурсів і їх висока вартість обмежують можливості іпотечного кредитування.

Знизити ризики кредитування можна лише за державної підтримки. Традиційного впливу центральних банків на кредитування шляхом зміни облікової ставки в Україні на частку централізованих кредитних ресурсів вже недостатньо.

Висока ризикованість кредитування реального сектору економіки і пріоритетність інноваційно-інвестиційного розвитку вимагають надання державних гарантій кредитування інвестицій у розвиток і створення сучасних

підприємств. Поступова переорієнтація експортного виробництва на внутрішнє має стати рушійною силою економічного зростання за рахунок формування внутрішнього попиту.

Невеликі банки з обмеженими ресурсами не спроможні здійснювати повноцінне інноваційне кредитування. Злиття і поглинання дрібних банків і синдиковане кредитування дає змогу розширити кредитне стимулювання економічного зростання.

Інновації в сфері розвитку кредитування мають великий невикористаний потенціал. У сучасній світовій фінансово-кредитній системі сформовані значні інноваційні ресурси, які мають бути адаптовані до українських реалій. Інновації у сфері кредитування дають можливість розвивати кредитування та адаптувати його до потреб конкретних позичальників, знижувати ризики кредитування та підвищувати мобільність коштів.

Актуальними завданнями розвитку національної банківської системи та системи кредитування, захисту прав кредиторів і позичальників, а також підвищення довіри з боку населення є наступні [2, с. 165]:

– удосконалення порядку розкриття у звітності банків інформації про їх власників і найбільших акціонерів, визначення критеріїв оцінки ділової репутації засновників, учасників і керівників банків;

– розвиток мережі рейтингових агентств;

– внесення змін до законодавства, згідно з якими мораторій на задоволення вимог кредитування вводиться не раніше від публікації щодо порушення справи про банкрутство банку;

– уніфікація та спрощення процедури звернення про стягнення на предмет застави і задоволення забезпечення заставних вимог кредитів;

– сприяння практичному застосуванню позасудових процедур звернення про стягнення на нерухомість, що є предметом застави, шляхом надання права заставодержателям укладати нотаріально посвідчені правочинні угоди в будь-який момент чинності зобов'язання;

– забезпечення реалізації публічного доступу до Єдиного державного реєстру юридичних і фізичних осіб-підприємців з метою надання кредиторам можливості отримувати необхідну інформацію стосовно державної реєстрації юридичної особи, її керівників і власників;

– удосконалення механізмів злиття та приєднання банків, ліквідації банків, у яких відібрали банківську ліцензію, і створення інституту корпоративних ліквідаторів.

Висновки. Грошово-кредитний механізм повинен бути зорієнтований на формування позитивної макроекономічної динаміки національної економіки. Сьогодні надзвичайно актуальним є державне регулювання та стимулювання економічного зростання на основі грошово-кредитного механізму модернізації економіки, оновлення основного капіталу та запровадження інновацій, спроможних підвищити конкурентоспроможність продукції українських виробників шляхом формування ефективних кредитних механізмів. На наш погляд, сьогодні в Україні необхідно розробити і запровадити комплекс заходів державної підтримки кредитного стимулювання економіки, основними напрями якої є: переорієнтація економіки на внутрішній ринок; формування інфраструктури програм розвитку економіки, спроможних значно збільшити попит на продукцію національного виробництва; зростання обсягів інноваційно-інвестиційного кредитування; підвищення рівня капіталізації банків за рахунок поглинання і злиття дрібних банків; розробка програм банківського кредитування інвестицій з участю держави; створення програм споживчого кредитування товарів національного виробництва; надання державних гарантій банкам, що здійснюють інвестиційне кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзюблюк О. Розвиток банківського сектору в умовах деформації світового фінансового простору / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2011. – № 10. – С. 76-83.
2. Колобов Ю.В. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України / Ю.В. Колобов // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 3 (12). – С. 165-169.
3. Майорова Т. Підвищення ролі банківського інвестиційного кредиту в інноваційному розвитку економіки України / Т. Майорова, С. Урванцева // Вісник НБУ. – 2014. – № 3. – С. 30-36.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: www.bank.ua.
6. Основні показники діяльності банків України на 1 січня 2015 року // Вісник НБУ. – 2015. – № 2. – С. 59.
7. Туган-Барановский М.И. Основы политической экономики / М.И. Туган-Барановский. – Петроград: Право, 1917. – 350 с.

УДК 347.73:336.22

Найденко О.Є.
кандидат економічних наук, доцент
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПОДАТОК НА РОЗКІШ (БАГАТСТВО): ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

LUXURY TAX (WEALTH): INTERNATIONAL EXPERIENCE AND PROSPECTS FOR INTRODUCTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто перспективи впровадження в Україні податку на розкіш (багатство). Зокрема, увагу приділено досвіду деяких зарубіжних країн щодо справляння податку на багатство (розкіш), обґрунтовано позитивні та негативні сторони справляння цього податку. Запропоновано шляхи впровадження такого податку в Україні.

Ключові слова: податок на розкіш (багатство), розкіш, предмети розкоші, багатство, об'єкт оподаткування, неоподатковуваний мінімум.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены перспективы внедрения в Украине налога на роскошь (богатство). В частности, внимание уделено опыту некоторых зарубежных стран по взиманию налога на богатство (роскошь), обоснованы положительные и отрицательные стороны взимания этого налога. Предложены пути внедрения данного налога в Украине.

Ключевые слова: налог на роскошь (богатство), роскошь, предметы роскоши, богатство, объект налогообложения, необлагаемый минимум.

ANNOTATION

The article discusses the prospects for implementation in Ukraine luxury tax (wealth). In particular, attention is paid to the experience of some foreign countries to levy tax on wealth (luxury) reasonably positive and negative aspects of levying the tax. Ways of introduction of this tax in Ukraine.

Keywords: luxury tax (wealth), luxury, luxury goods, wealth, object of taxation, free minimum.

Постановка проблеми. Проблеми наповнення доходної частини бюджету останні два роки усе гостріше постають перед Україною. Податкова реформа, проведена наприкінці 2014 року, мала на меті вирішити цю проблему. Але реалії реформи себе не виправдали. Насправді держава, маючи можливості перекладання податкового тягаря на більш заможні верстви населення, знову не використала ці можливості. Навпаки, Україна одна із небагатьох країн світу запровадила оподаткування пенсій, вирішуючи проблеми наповнення бюджету за рахунок малозабезпечених верств населення та середнього класу. Хоча одним із можливих шляхів наповнення бюджету країни мало б стати запровадження податку на розкіш (багатство).

Протягом 24 років існування України велося багато розмов щодо доцільності впровадження податку на розкіш (багатство). Але усі ці розмови виявилися здебільшого популізмом держави. Хоча Податковим кодексом України і передбачений принцип соціальної справедливості, який передбачає оподаткування в залежності від платоспроможності платників податків, але цей принцип (як і деякі інші, прописані у Податковому кодексі) не виконуються.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема оподаткування предметів розкоші (багатства) розглядалася багатьма ученими, серед яких є як класики (А. Сміт [25], Д. Рікардо [20], Дж. Кейнс [6]), так і сучасні науковці (В. Андрущенко [4], Н. Атаманчук [1], І. Горський [13], А. Кравчун [7], М. Свердан [21; 22], Є. Хорошаєв [27], Г. Яренко [28; 29]).

Виділення не вирішених раніше проблем. Враховуючи фінансово-економічну кризу та проведення антитерористичної операції, країна потребує додаткових надходжень до бюджету. Вважаємо, що в сьогоднішніх умовах податкове навантаження здебільшого має перекладатися на більш заможні верстви населення. В Україні, за підсумками 2014 року, налічувалося близько 700 офіційних мільйонерів. Тому питання запровадження податку на розкіш (багатство) є доволі актуальним. Потребує чіткого обґрунтування доцільність введення податку на регламентування його основних елементів.

Формулювання мети. Отже, метою статті є дослідження досвіду оподаткування розкоші (багатства) в зарубіжних країнах та обґрунтування доцільності впровадження податку на розкіш (багатство) в Україні.

Виклад основного матеріалу. У тлумачний словниках існує декілька підходів до визначення поняття «розкіш».

Згідно з тлумачним словником С.І. Ожегова і Н.Ю. Шведової [26, с. 723], поняття «розкіш» являє собою «надмірності в комфорті, в задоволеннях. Це соціально-економічний феномен, пов'язаний зі споживанням благ. Предмети розкоші означають товари, попит на які зростає з отриманням додаткового доходу».

Найбільш вдалим, на погляд автора, є таке визначення: «розкіш – це коштовні речі, які не є першою необхідністю» [24].

У Великому тлумачному словнику поняття «багатство» трактується як «велике майно, цінності, гроші, достаток усього, розкіш» [3].

В економічній теорії існує таке правило: «до предметів розкоші відносять ті блага, для яких коефіцієнт еластичності попиту за доходом більший за одиницю, а до предметів першої

необхідності відносять ті блага, для яких цей коефіцієнт менший за одиницю» [16].

Відповідно до теорії маркетингу «до предметів розкоші (товари класу «люкс») відносять дорогі товари, яким притаманні в першу чергу преміальні цінності для споживача та які визначаються споживачем як престижні» [7].

«Джерелами преміальних цінностей можуть бути як технічні досягнення, які використовуються, щоб створити преміальні функціональні, конструктивні, технічні атрибути товару, так і емоційні, пов'язані зі сферою психології сприйняття споживача» [23].

Протягом останніх років в Україні робилося декілька спроб запровадити податку на розкіш (багатство).

Так, у 2012 році було розроблено законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші» від 5 червня 2012 року № 10558 [18].Основні елементи оподаткування за цим податком наведено у таблиці 1.

Недоліками цього законопроекту, на думку автора, були: відсутність визначення понять «предмети розкоші» та «багатство»; неможливість проконтролювати наявність раніше придбаних предметів розкоші (ювелірні вироби, взуття, вироби з хутра, годинники, мобільні телефони тощо); можливість ухилення від оподаткування за рахунок «переписування» власності на декількох родичів; відсутність методики оцінювання деяких об'єктів оподаткування (нерухомість, яхти, літаки та інші) та невизначеність суб'єктів оцінювання.

Одним із проявів соціальної справедливості стало запровадження з 2015 року транспортного податку (один із напрямів оподаткування предметів розкоші), який мають сплачувати особи, що мають транспортні засоби об'ємом двигуна більше 3 000 см^3 та використовувалися до 5 років. Але при цьому зовсім не враховувалася вартість цих автомобілів.

У травні 2015 року Верховна Рада України не погодилася ввести податок на автомобілі, мотоцикли, моторні човни, яхти, літаки і вертольоти вартістю понад 50 тисяч євро. Згідно із законопроектом, об'єктом оподаткування мали б стати транспортні засоби вартістю понад 50 тис. євро. При цьому база оподаткування залежала не тільки від вартості транспортного засобу, але і від об'єму двигуна, потужності і віку транспортного засобу [19].

У середині 2015 року міністр фінансів України виступила з ініціативою посилити контроль за більш заможними верствами населення [9].

При цьому критеріями багатства, на її думку, варто вважати особу, яка: є кінцевим бенефіціаром великого платника податків; прямо або опосередковано володіє 20% і більше юридичної особи, що є податковим резидентом іншої держави і задекларувало дохід за попередній податковий рік 10 млн євро і більше; загальний річний оподатковуваний дохід за попередній податковий (звітний) рік перевищує 50 млн грн.

Отже, законодавці в Україні поки не визначилася, які саме предмети мають бути визнані розкішними та які особи мають оподатковуватися податком на розкіш.

Світова практика оподаткування предметів розкоші (багатства) ілюструє, що в різних

Таблиця 1

Основні елементи оподаткування предметів розкоші та багатства за законопроектом № 10558

Об'єкт оподаткування	База оподаткування	Ставки оподаткування
а) квартира;	за оціночною вартістю або за загальною площею у м^2	0,5% від оціночної вартості об'єкта нерухомості.
б) дачний або садовий будинок, котедж або житловий будинок садибного типу;		
в) об'єкти житлової нерухомості, що перебувають у власності одного платника податку;		
г) нежилі приміщення, що перебувають у власності одного платника податку;		
ґ) нежилі приміщення, розташовані на земельній ділянці, на якій розташовані об'єкти оподаткування, зазначені у підпункті «б»;		
д) легкові автомобілі;	за оціночною вартістю або за об'ємом циліндрів двигуна у см^3	2% від оціночної вартості транспортного засобу
е) мотоцикли;		
є) судна (яхти та інші плавучі засоби для дозвілля або спорту);	за оціночною вартістю або за потужністю двигуна (двигунів) у кВт	2% від оціночної вартості транспортного засобу
ж) літаки і вертольоти, зареєстровані у Державному реєстрі цивільних повітряних суден України;	за оціночною вартістю або за максимальною злітною масою	1% від оціночної вартості транспортного засобу
з) вироби з дорогоцінних металів та дорогоцінного каміння;	за їхньою вартістю у гривнях під час придбання на митній території України або ввезення на митну територію України з урахуванням ПДВ	10% їхньої вартості під час придбання на митній території України або ввезення на митну територію України з урахуванням ПДВ
и) годинники, мобільні телефони та зброя вартістю;		
і) взуття, вироби з хутра, шкіри, килимові, швейні, трикотажні, текстильні вироби, а також вироби з деревини;		
ї) предмети мистецтва, колекціонування та антикваріату.		

країнах існує різний підхід до оподаткування предметів розкоші (багатства). Більш того, має різну назву податок, що справляється при цьому: податок на багатство, податок на капітал, податок на стан, податок на чисте багатство.

Податок на багатство здебільшого справляється в країнах «старої» Європи – Бельгії, Люксембурзі, Нідерландах, Норвегії, Франції, Швейцарії. Серед інших країн де передбачено цей податок слід виділити Аргентину, Індію, Ісландію, Іспанію, Колумбію, Коста-Ріку, Пакистан, Уругвай [17].

Платниками податку на багатство виступають лише заможні громадяни з високим рівнем забезпечення добробуту. Особливістю справляння податку на багатство є ретельний підхід до визначення об'єкта оподаткування, а не встановлення високих ставок податку [22].

Об'єктами оподаткування податком на багатство є (табл. 2).

У Таїланді податком на розкіш вважається податок на користування Інтернетом, і становить він близько 30 доларів на місяць [12].

Базою оподаткування податком на багатство у більшості країн світу є різниця між сумарною вартістю активів, які належать платнику, та пов'язаними з ними його зобов'язаннями.

Таблиця 2

Об'єкти оподаткування податком на багатство [13]

Країни	Об'єкти оподаткування
Франція, Швеція, Іспанія, Індія, Уругвай, Люксембург, Пакистан	Будівлі, споруди, квартири, будинки, заміські будинки
Індія, Іспанія, Уругвай, Франція, Люксембург, Швеція, Пакистан	Цінні папери (акції, облігації та ін.), частки або паї у вартості підприємств
Франція, Пакистан	Банківські вклади, пенсійні накопичення, ануїтети, поліси страхування життя
Уругвай, Франція, Іспанія, Люксембург, Швеція	Предмети домашньої обстановки, домашнє начиння
Франція, Іспанія	Авторські права, патенти
Індія, Іспанія, Уругвай,	Твори мистецтва, предмети антикваріату, ювелірні вироби
Уругвай, Франція, Іспанія, Швеція	Земля, сільськогосподарські угіддя, лісові насадження
Індія, Уругвай, Франція, Іспанія, Швеція, Пакистан	Транспортні засоби (автомобілі, літаки, вертольоти, яхти, катери)

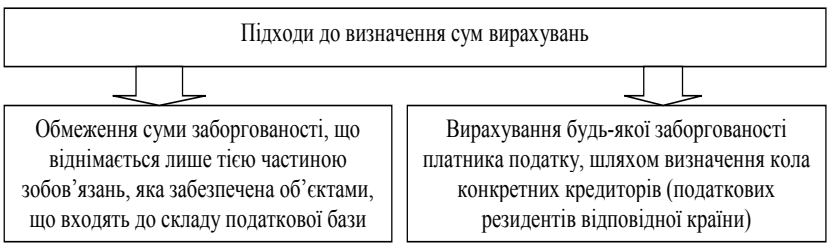


Рис. 1. Підходи до визначення сум вирахувань

Але, наприклад, у Люксембурзі застосовується метод індексування, який передбачає індексування вартості, що проводиться раз на три роки (базовою вартістю майна для оцінки є вартість оренди майна станом на 1 січня 1941 року) [8].

Податком обкладається вартість майна за вирахуванням зобов'язань, що виникають у зв'язку із його володінням. Порядок визначення сум вирахувань істотно розрізняється (рис. 1).

Податковими пільгами з цього податку в зарубіжних країнах є: встановлення неоподатковуваних мінімумів; включення до бази оподаткування лише частини (відсотка) вартості об'єкта; вирахування деяких видів активів з числа об'єктів оподаткування [13].

Неоподатковуваний мінімум наприклад діє у Швеції, Швейцарії, Франції, Норвегії, Іспанії, Індії, Уругваї. Величина його коливається від 20 000 доларів у Норвегії до 1 млн доларів у Франції (табл. 3).

Таблиця 3

Ставки та пільги податку на багатство у країнах світу [13]

Країна	Мінімальна ставка	Максимальна ставка	Неоподатковуваний мінімум, доларів
Уругвай	0,7	3	40 000
Індія	0,5	2,5	58 000
Франція	0,55	1,8	1 000 000
Швеція	0,75	–	220 000
Іспанія	0,2	2,5	225 000
Люксембург	0,5	–	–
Норвегія	0,9	1,1	20 000
Швейцарія	0,04 – 0,44	0,37 – 1,0	73 000 – 293 000

Порівняння даних стосовно справляння цього податку в Європі та в Україні наведено в таблиці 4. Як бачимо в Україні 0,2% громадян з рівнем доходу, який дозволяє вважати їх багатими людьми, та застосовувати до них податок на багатство.

Податковий період з податку на чисту вартість багатства дорівнює календарному року. В більшості країн цей податок сплачується раз на рік (виключення становить Люксембург, де податок сплачується один раз на три роки).

Детально розглянемо практику справляння податку на багатство у деяких країнах світу.

У ***Франції*** «солідарний податок на багатство» (Impôt de solidarité sur la fortune) було запроваджено у 1982 році. Цим податком обкладається майно фізичних осіб. Базою оподаткування солідарного податку на багатство є чиста вартість майна станом на 1 січня відповідного року в розмірі більше 1,3 млн євро [22].

Таблиця 4

Оподаткування багатства у зарубіжних країнах [17]

Країна	Мінімальний оподатковуваний поріг, євро	Багатство на 1 дорослу людину, євро	Розподіл дорослого населення за рівнем багатства, %			
			Менше 9 000 євро	9 000 – 90 000 євро	90 000 – 900 000 євро	Більше 900 000 євро
Франція	800 000	282 073	21,5	22,4	51,0	5,1
Іспанія	700 000	119 859	17,0	51,0	30,8	1,2
Ісландія	503 570	322 691	13,7	23,7	56,2	6,2
Швейцарія	143 340	516 230	1,7	46,7	40,8	10,8
Норвегія	113 900	318 844	20,0	33,1	40,1	6,8
Індія	41 580	4 129	94,5	5,1	0,4	0
Нідерланди	21 000	186 897	22,1	29,5	45,7	2,7
Україна	–	2 110	98,3	1,5	0,2	0

Пільги з цього податку у Франції наведено у таблиці 5.

Таблиця 5

Пільги з податку на багатство у Франції

Не є об'єктом оподаткування [29]	Звільнено від оподаткування [10]
передана у довгострокову оренду заміська нерухомість	предмети мистецтва старше 100 років і колекційні автомобілі старше 25 років – звільнення на 100%
складські запаси вина та бренді	майно, що використовується в професійних цілях (сільськогосподарські землі, медичні кабінети) – звільнення від податку на 100%
певна вартість ділової нерухомості	нерухомість для основного місця проживання – звільнення від оподаткування до 30% та вирахування відсотків по кредитах
авторські права	пожертвування у фонди, що приносять користь громадськості – податок знижується на 75%, максимальна знижка – 50 000 євро
75% вартості участі у статутному капіталі компаній	лісові угіддя: з податкової бази віднімаються до 50% від вартості покупки – звільнення від оподаткування до 75%
облігації на пред'явника	виноградники – звільнення від податку до 75%
капіталізована вартість пенсійного плану	кошти, переказуються на рахунки фондів FCPI ISF та FIP ISF – вирахування до 50%
капіталізована вартість компенсації за фізичну травму, отриману в результаті нещасного випадку або хвороби	
фінансові інвестиції осіб, що не є податковими резидентами Франції	
акції, що належить акціонеру-менеджеру	

При цьому майно, що не є об'єктом оподаткування солідарним податком на багатство, може розміщуватися як на території Франції, так і за її межами [29].

Ставки податку на багатство у Франції складали (табл. 6).

Таблиця 6

Ставки податку на багатство у Франції [21]

Вартість чистих активів, євро	Ставка, %
Нижче 800 000	0
800 000 – 1 300 000	0,5
1 300 000 – 2 570 000	0,7

Якщо вартість оподатковуваного майна становила від 1 300 000 євро – 2 570 000 євро, платник податків мав подавати звичайну декларацію одночасно з декларацією про доходи. У декларації варто було зазначити вартість майна без і за вирахуванням всіх пільг, а також додати до декларації підтвердження, що дають право на пільги. Інша форма декларації подається резидентами Франції, у яких вартість майна перевищила 2 570 000 євро, а також нерезидентами [21].

У 2015 році Урядом Франції було прийнято рішення про скасування податку на багатство.

Іспанія. В Іспанії податок на багатство було запроваджено у 1978 році і він мав різні назви (Impuesto Extraordinario sobre el Patrimonio de las Personas Físicas; Impuesto sobre el Patrimonio). У 2008 році справляння цього податку було відмінено, але у 2011 році податок на багатство розпочав справлятися знову. Врахувавши попередній досвід, влада Іспанії розробила такий механізм справляння цього податку, який дозволив стати податку соціально справедливішим за рахунок підвищення обов'язкових індивідуальних звільнень та відрахувань [21].

Податок на багатство сплачується за прогресивною шкалою (табл. 7).

У ***США*** податок на багатство запроваджувався декілька разів. У дев'яності роки XX сторіччя податок справлявся з власників яхт, літаків, дорогого хутра та ювелірних прикрас (проіснував цей податок до 1993 року). Другою спробою було введення податку на дорогі автомобілі, але і він себе не виправдав та був скасований у 2005 році [12].

Таблиця 7

Оподаткування багатства в Іспанії [21]

Вище 700 000 євро	До суми в євро	Ставка, %	Сума податку, євро
–	167 129	0,2	334
167 129	334 523	0,3	836
334 523	668 500	0,5	2 507
668 500	1 337 000	0,9	8 523
1 337 000	2 673 999	1,3	25 904
2 673 999	5 347 998	1,7	71 362
5 347 998	10 695 996	2,1	183 670
Більше 10 695 996	–	2,5	–

У 2009 році було запропоновано (але так і не впроваджено) ввести податок на розкіш на дорогі літаки (вартістю від 500 000 доларів), яхти (вартістю від 200 000 доларів), автомобілі (вартістю від 60 000 доларів) і коштовності (вартістю від 20 000 доларів). Деякою альтернативою податку на багатство в США стало запровадження підвищених ставок податку з продажу на товари класу «люкс», платниками якого виступають тільки виробники цих товарів [14].

В ***Італії*** прикладом податку на багатство є запровадження на острові Сардинії (з 2006 по 2009 рік) оподаткування надприбутку, платниками якого були власники дорогих яхт і приватних літаків [12]. Оподаткуванню підлягали власники двох і більше будинків, а також яхт і приватних літаків. Сума податку на яхти й будинки розраховувалася з урахуванням їхнього розміру [2]: за швартування яхти довжиною більше 30 метрів – 10 000 євро; за будинок площею до 200 м^2, розташований у межах трьох кілометрів від берега, – 3 000 євро на рік; зліт або посадка приватного літака – від 200 до 1 000 євро залежно від типу авіалайнера.

Інша модель податку на багатство була введена в Італії у 2011 році. Податок справлявся з нерухомості та фінансових активів. Податок на нерухомість складає 0,76 ринкової вартості придбання майна. Резиденти Італії, які мають фінансові активи за кордоном, сплачують податок за ставкою 0,15% [22].

Додаткові збори встановлено для власників дорогих автомобілів. За автомобіль Lamborghini Aventador вартістю 316 000 євро сума податку на багатство становить близько 8 400 євро [11].

Аналогом цього податку в Україні може стати податок на авто класу «люкс», з ініціативою впровадження якого виступило Міністерство фінансів України.

Швейцарія. Податок на багатство у Швейцарії справляється на кантональному/общинному рівні та вважається прогресивним Базою оподаткування є сума валових активів, а об'єктами оподаткування виступають нерухоме майно, рухомі активи (цінні папери і банківські депозити, викупна вартість страхування життя, автомобілі, частки нерозподіленої спадщини). Оподаткуванню підлягають також активи, що не приносять будь-якого доходу. Звільняються від оподаткування пакети акцій іноземних підприємств і заводів, власність за кордоном [15].

У ***Китаї*** податки на розкіш поширюються на будь-які товари, які формально можна віднести до люксових (дорогі годинники, парфумерія, одяг, вино, електроніка). Ставка податку складає 15%. Термін «податок на розкіш» включає у себе також різні мита: імпортні, ПДВ і податок на споживання. Податкові ставки залежать від виду продукції (для елітної косметики або парфумерії мито на імпорт складає близько 50%, ставка ПДВ – 17%, а інші податки на споживання – 10% [14].

Податок на багатство в ***Нідерландах*** справляється з чистих індивідуальних накопичень. Об'єктом оподаткування вважається уся власність резидентів, незалежно від її місця розташування. Ставка податку на багатство складає 0,8%. В Нідерландах діє система податкових вирахувань, до яких належать вирахування боргів та особистих субсидій [5].

У ***Швеції*** податок на багатство було запроваджено ще в середині XX сторіччя, а скасовано в 2007 році. Податок на багатство становив 1,5% на заощадження понад 1,5 мільйона шведських крон (214 000 доларів США) для самотніх людей і стільки ж – на заощадження більше 3 мільйонів крон для сімейних пар. Відміна цього податку була спричинена відтоком капіталу з країни [2].

У ***Німеччині*** податок на багатство проіснував більше 20 років і був скасований в 1997 році. Ставка податку складала 1%. Компенсаторним механізмом у Німеччині нині виступає прибутковий податок зі значною шкалою диференціації ставок (максимум 45%). Це призводить до того, що більшість заможних верств населення виступають за зниження ставок прибуткового податку, з одночасним впровадженням податку на багатство [2].

У ***Великобританії*** аналогом податку на розкіш є гербовий збір на дорогу нерухомість, який сплачується при її покупці. Ставка податку залежить від вартості об'єкта, прогресивна ставка [14]:

1% – для нерухомості вартістю 125-250000 фунтів стерлінгів;

3% – якщо воно коштує 250-500000 фунтів стерлінгів;

4% – для об'єктів дорожче 500 000 фунтів стерлінгів;

5% – для об'єктів дорожче 1 000 000 фунтів стерлінгів;

Висновки. Отже, розглянувши досвід зарубіжних країн щодо справляння податку на багатство, автор дійшов таких висновків:

– більшість країн відмовилися від цього податку, під впливом заможніших верств населення (але за рахунок компенсаторних механізмів в інших податках та зборах);

– ставки податку в більшості країн світу незначні (не більше 2,5%), але при цьому основна

увага зосереджується на відборі об'єктів оподаткування;

– базою оподаткування виступає чиста вартість активів (діє система податкових вирахувань та податкових звільнень).

З урахуванням цього пропонується:

– відміна окремих податків на нерухоме майно та транспортного податку, за рахунок їх об'єднання в рамках податку на багатство;

– запровадження переліку предметів, які будуть вважатися предметами розкоші та будуть оподатковуватися відповідним податком. За основу може бути взято законопроект № 10558 від 5 червня 2012 року, в якому було детально прописано об'єкти оподаткування. Але пропонується до цього переліку додати операції з цінними паперами, дохід від яких у деяких осіб в Україні (згідно з поданими деклараціями) доволі високий;

– формування бази оподаткування виходячи з чистої вартості предметів розкоші;

– запровадження прогресивно-регресивних ставок податку;

– створення незалежного органу з оцінки об'єктів оподаткування, для зменшення корупційної складової при справлянні податку;

– запровадження родинного оподаткування предметів розкоші (для унеможливлення уникнення від оподаткування).

У рамках подальшого дослідження передбачено обґрунтування розміру ставок та податкових пільг у рамках податку на багатство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаманчук Н.І. Актуальність податку на розкіш в Україні: проблеми та перспективи впровадження / Атаманчук Н.І. // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 4. Том 2. – С. 9-13.
2. Богатые плачут не везде. Как в разных странах борются с роскошью [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ppt.ru/news/80193.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с.
4. Держава – податки – бізнес: (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки): монографія / В.М. Суторміна, В.М. Федосов, В.Л. Андрущенко. – К.: Либідь, 1992. – 328 с.
5. Карлін М.І. Фінанси країн Європейського Союзу: навч. посіб. / М.І. Карлін. – К.: Знання, 2011. – 639 с.
6. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. – Москва: ЭКСМО, 2007. – 420 с.
7. Кравчун А.С. Оподаткування предметів розкоші в Україні: стан та перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/Choasp/2012_1/12kasstp.pdf.
8. Мировой опыт налога на богатство – пример для Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.profi-forex.org/novosti-mira/entry1008258571.html.
9. Мінфін хоче встановити особливий податковий контроль над багатіями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukr.segodnya.ua/economics/enews/minfin-hochet-ustanovit-osobyy-nalogovyy-kontrol-nad-bogachami-625765.html.
10. Налог на богатство во Франции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://tranio.ru/traniopedia/tips/nalog_na_bogatstvo_vo_francii/.
11. Налог на роскошь. Европа пытается обложить богачей податями [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.aif.ru/money/36046.
12. Налог на роскошь: как это делают за границей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finance.bigmir.net/budget/28090-Nalog-na-roskosh---kak-eto-delajut-za-granicej.
13. Налогообложение недвижимого имущества в зарубежных странах / И.В. Горский, О.В. Медведева, Т.Г. Лебединская, Е.А. Юдин – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 176 с.
14. Николаева Е.В. Сравнительный анализ налога на роскошь в зарубежных странах. Оценка перспектив для России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ekonomika.snauka.ru/2014/05/5225.
15. Обзор налоговой системы Швейцарии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.s-ge.com/sites/default/files/RU_Investorenhandbuch_120815_10.pdf.
16. Основи економічної теорії: підручник / Крупка М.І., Островерх П.І., Реверчук С.К. – К.: Атіка, 2001. – 344 с.
17. Податок на багатство: як розплачуються за свій добробут у різних країнах світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forbes.ua/ua/opinions/1395955-podatok-na-bagatstvo-yak-rozplachuyutsya-za-svij-dobrobut-u-riznih-krayinah-svitu.
18. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування багатства та предметів розкоші» від 5 червня 2012 року № 10558 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_2?id=&pf3516=10558&skl=7.
19. Рада відхилила «податок на розкіш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.ua/articles/economics/_rada-vidhilila-podatok-na-rozkish/627186.
20. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо. – Москва: ЭКСМО, 2007. – 953 с.
21. Свердан М.М. Налог на богатство – универсальная форма налогообложения частной собственности / М.М. Свердан // Экономика, управление, финансы. – Пермь: Меркурий, 2014. – С. 67-77.
22. Свердан М.М. Податок на багатство: досвід і практика використання в європейських країнах / М.М. Свердан // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 1. – С. 61-68.
23. Скоробогатых И.И. Концептуальные основы маркетинга товаров класса «люкс» / И.И. Скоробогатых // Вестник Российской Экономической Академии имени Г.В. Плеханова. – 2008. – № 2. – С. 12-14.
24. Словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sum.in.ua/s/rozkish.
25. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://books.efaculty.kiev.ua /isekvc/2/k1.g6.
26. Толковый словарь русского языка / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова. – М.: Азъ, 1992. – 506 с.
27. Хорошаєв Є.С. Податок на багатство в Україні: перспективи запровадження / Є.С. Хорошаєв // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2012. – № 1 (56). – С. 106-111.
28. Яренко Г.М. Податки на багатство: сутність та класифікація згідно ОЕСР / Г.М. Яренко // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 10. – С. 53-61.
29. Яренко Г.М. Сутність багатства та його оподаткування в країнах Євросоюзу / Г.М. Яренко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 88-92.

УДК 336.22:330.322

Озерчук О.В.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу податкової системи
НДФІ ДННУ «Академії фінансового управління»

ПОДАТКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ

TAXES AND INVESTMENT CLIMATE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив податків на інвестиційний клімат в Україні. Досліджуються ефективність використання податкових пільг, а також аналізується динаміка прямих іноземних інвестицій та капітальних інвестицій у 2005–2014 рр. Розглянуто місце України у міжнародних та локальних рейтингах інвестиційної привабливості.

Ключові слова: податки, інвестиційний клімат, капітальні інвестиції, іноземні інвестиції, податкові пільги, рейтинги.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние налогов на инвестиционный климат в Украине. Исследуется эффективность использования налоговых льгот, а также анализируется динамика прямых иностранных инвестиций и капитальных инвестиций в 2005–2014 гг. Рассмотрена позиция Украины в международных и локальных рейтингах инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: налоги, инвестиционный климат, капитальные инвестиции, иностранные инвестиции, налоговые льготы, рейтинги.

ANNOTATION

The article looks at the impact of taxes on the investment climate in Ukraine. Tax relief effectiveness is examined along with the analysis of the dynamics of foreign direct investment and capital investment in 2005–2014. The position of Ukraine in the international and local investment attractiveness ratings is reviewed.

Keywords: taxes, investment climate, capital investment, foreign investment, tax relief, ratings.

Постановка проблеми. Інвестиції відіграють важливу роль у розвитку економіки будь-якої країни світу. Україна у цьому відношенні не є винятком, адже однією із умов її подальшого соціально-економічного розвитку, модернізації економіки та запровадження інноваційних технологій є залучення значних інвестицій. Інвестори визначають доцільність розміщення коштів у країнах світу, даючи оцінку інвестиційному клімату. Однією із передумов поліпшення інвестиційного клімату на сучасному етапі є формування податкової системи, яка б позитивно вплинула на економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти дослідження впливу податків на інвестиційний клімат досліджуються у працях таких учених, як В. Геєць, Т. Єфименко, Т. Затонацька, Ю. Іванов, І. Луніна, А. Соколовська та ін. Однак проблеми забезпечення сприятливого інвестиційного клімату потребують постійного розгляду, аналізу та вирішення.

Метою статті є дослідження впливу податків на формування інвестиційного клімату в Україні та визначення можливих напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова нестабільність на світових ринках капіталу провокує загострення конкуренції між країнами у залученні інвестиційних ресурсів. Зважаючи на існуючу тенденцію перетікання інвестиційних ресурсів у країни, що розвиваються, перед Україною стоїть важливе завдання – створення сприятливого інвестиційного клімату, що дасть можливість посісти лідируючі позиції у залученні іноземних інвестицій.

Світова практика свідчить, що податки є дієвим інструментом впливу на інвестиційний клімат та на розподіл інвестиційних потоків між територіями та галузями економіки. Податкова політика через механізми звуження або розширення бази оподаткування; збільшення або зменшення податкових ставок; надання або скасування податкових пільг; введення нових податків або скасування існуючих може заохочувати або стримувати обсяги внутрішнього споживання, інвестиції, інноваційну діяльність, експорт та імпорт товарів і послуг, розвиток окремих галузей, регіонів та економіки в цілому.

Вважаємо, що за допомогою податкової політики держава може, по-перше, регулювати обсяги ресурсів, що спрямовуються на цілі інвестування, по-друге, сприяти оптимізації ризику та дохідності інвестицій на національному ринку. На нашу думку, найбільша проблема полягає в тому, щоб у кожному конкретному випадку при здійсненні державного податкового регулювання інвестиційної діяльності вона застосовувала той важіль, який би, по-перше, був максимально ефективний для даного регіону або галузі у певний момент часу; по-друге, узгоджувався із загальноекономічною ситуацією в країні та особливостями обраного регіону або галузі.

Аналізуючи вплив податків на інвестиційний клімат, варто більш детально його розглянути. Найпоширенішим в економічній літературі є трактування інвестиційного клімату як сукупності чинників економічного, політичного, правового та соціального характеру, які бере до уваги інвестор, ухвалюючи рішення щодо здійснення інвестицій. Поняття інвестиційного клімату відрізняється складністю і комплексністю й може розглядатися як на макро-, так і на мікроекономічному рівнях.

На макроекономічному рівні поняття «інвестиційний клімат» містить показники правового, політичного, економічного і соціального

середовища для інвестицій. Для потенційних інвесторів при проведенні аналізу політичної ситуації вирішальну роль відіграють: політика держави щодо іноземних інвестицій та захисту їхніх прав, участь держави у системах міжнародних договорів з різних питань, ступінь державного втручання в економіку, гарантування прав власності, прозорість та простота інвестиційного законодавства тощо.

На мікроекономічному рівні інвестиційний клімат проявляється через двосторонні відносини фірми-інвестора і конкретних державних органів, постачальників, банків, покупців, небанківських фінансово-кредитних установ, працівників, що є реципієнтами. На цьому рівні відбувається конкретизація узагальненої оцінки інвестиційного клімату в ході реальних економічних, юридичних, культурних контактів іноземної фірми з новим для неї середовищем.

Макро- і мікрорівні інвестиційного клімату сприймаються інвесторами як єдине ціле, оскільки, наприклад, практично будь-які законодавчі зусилля уряду по формуванню сприятливого інвестиційного клімату можуть бути блоковані нормотворчістю місцевої влади, а зусилля на місцевому рівні по створенню пільгового господарського режиму для іноземних інвестицій найчастіше можуть нівелювати деякі недоліки загальноекономічного регулювання уряду [1, с. 46].

Стан інвестиційного клімату не є абстракцією, а має своє фінансове та правове значення, яке для інвестора полягає в очікуванні прибутковості інвестицій, а для країни, що приймає інвестиції – у реально отриманих інвестиційних ресурсах. На інвестиційний клімат у першу чергу впливає державна фінансова політика регулювання інвестиційної діяльності, однією із основних складових якої є податкова політика.

Основними показниками, які характеризують вплив податкової політики на формування інвестиційного клімату і, відповідно, на обсяги залучення інвестицій, є:

– загальний рівень оподаткування в країні;
– кількість податкових платежів;
– стабільність податкового законодавства;
– податкові пільги та преференції;
– податкове навантаження на стандартне підприємство тощо.

Аналізуючи вплив податків на інвестиційний клімат в Україні після імплементації Податкового кодексу, варто зазначити низку позитивних кроків:

– скоротилася кількість податків і зборів. Замість 29 загальнодержавних і 14 місцевих обов'язкових платежів Податковим кодексом запроваджено відповідно 18 та 5 податків і зборів. У процесі здійснення податкової реформи наприкінці 2014 року кількість податків та зборів внаслідок їх трансформації зменшилася до 11 [2];

– знизилася ставка податку на прибуток з 25% у 2010 році до 18% у 2014 та 2015 роках, що вивільняє додатковий фінансовий ресурс, який може бути спрямований суб'єктами господарювання на інвестиційні цілі;

– запроваджено низку нових пільг з податку на прибуток для окремих суб'єктів господарювання за галузевою ознакою та видами діяльності, зокрема, для підприємств паливно-енергетичного комплексу, готелів, підприємств галузей електроенергетики, суднобудівної та літакобудівної промисловості, машинобудування для сільського господарства, виробників біоетанолу тощо. Проте внаслідок проведення податкової реформи наприкінці 2014 року майже всі податкові пільги з податку на прибуток було скасовано з 1 січня 2015 року;

– запроваджено податкові канікули на 5 років для малого бізнесу у вигляді нульової ставки податку на прибуток;

– підвищилась ефективність системи адміністрування податку на додану вартість: запроваджено автоматичне бюджетне відшкодування ПДВ та Єдиний реєстр податкових накладних (автоматична система зіставлення податкових зобов'язань та податкового кредиту в розрізі контрагентів);

– поліпшено систему адміністрування податків, зокрема удосконалено систему електронного документообігу, спрощено звітність по податку на прибуток, ПДВ та соціальним внескам;

– відбулося зближення бухгалтерської та податкової звітності.

Позитивним кроком щодо покращення інвестиційного клімату стало зменшення кількості внесків до соціальних фондів внаслідок прийняття Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який запроваджує єдиний соціальний внесок.

Реалізація положень Податкового кодексу України щодо зменшення податкового навантаження та вдосконалення системи адміністрування податків сприяє збільшенню обсягів власних коштів підприємств, які можуть бути спрямовані на інвестиційні цілі, а також формуванню умов для зменшення масштабів тіньового сектору і, відповідно, збільшення податкових надходжень до бюджету. Разом з тим варто зазначити, що позитивні законодавчі новації щодо стимулювання інвестиційної активності в країні виявилися досить обмеженими на практиці. Серед причин, які нівелюють інвестиційний потенціал зазначених новацій, варто виокремити такі:

– галузева спрямованість податкових пільг, яка порушує принцип рівності всіх платників перед законом;

– використання таких стимулів, як механізм прискореної амортизації виробничого обладнання є суттєво обмеженим і призводить до вивільнення незначного обсягу інвестиційних ресурсів;

– надмірне загальне податкове навантаження, що перевищує реальні можливості економіки, робить Україну менш привабливою для

вкладання інвестиційних капіталів на фоні інших високорозвинених країн світу;

– недосконалість системи адміністрування податків та неоднозначне застосування законодавства;

– постійна зміна податкового законодавства.

Варто зазначити, що для покращення інвестиційного клімату та збільшення інвестиційних ресурсів в Україні податкова політика держави повинна бути послідовною, гнучкою, оперативно реагувати на актуальні потреби підприємницького середовища, кон'юнктуру економіки. Отже, подальше реформування та вдосконалення податкової системи України є надзвичайно актуальним.

Важливим інструментом податкової політики щодо заохочення інвесторів є податкові пільги. За допомогою цього інструменту держава спрямовує інвестиційні потоки у тому напрямі, який вважає пріоритетним. Ефективність надання податкових пільг для держави визначається зростанням обсягів податкових надходжень, створенням нових робочих місць, розвитком інфраструктури, збільшенням експорту, зростанням обсягів виробництва та інвестицій тощо.

Водночас запровадження нових галузевих пільг може призвести до відчутних фіскальних втрат, не забезпечивши підвищення конкурентоспроможності українського виробника. У таблиці 1 представлені сукупний обсяг і рівень втрат бюджету внаслідок використання податкових пільг в Україні, а також обсяг капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій.

Як свідчить таблиця 1, запровадження Податковим кодексом України нових податкових пільг призвело до відчутних фіскальних втрат у 2011–2012 рр., які почали зменшуватися у 2013–2014 рр. Теоретично збільшення втрат внаслідок пільгового оподаткування повинно призвести до вивільнення ресурсів у суб'єктів господарювання, перш за все вітчизняних, на інвестиційні цілі. Проте насправді обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на 1 грн втрат від пільг у 2011 р. досяг найнижчого рівня на всьому досліджуваному часовому інтервалі (2005–2014 рр.). У 2013 р. обсяг капітальних інвестицій у розрахунку на 1 грн втрат від пільг дещо збільшився порівняно з 2011 і 2012 роками, однак залишався нижчим за передкризовий 2008 р. Ефективність використання податкових пільг найвищої позначки досягла у 2012 році. Аналогічний висновок можна зробити і щодо динаміки прямих іноземних інвестицій у відповідь на розширення системи податкових пільг. Зазначене свідчить про те, що запровадження нових податкових пільг не стало достатньою причиною для зростання інвестицій в економіку України.

Обсяг капітальних інвестицій та прямих іноземних інвестицій свідчить про те, що економіка України відчуває гостру нестачу як зовнішніх, так і внутрішніх інвестиційних ресурсів.

Варто зазначити, що для великих інвесторів податкові пільги іноді мають другорядне значення на відміну від малого та середнього бізнесу, який завжди чутливий до браку вільного капіталу. Разом з тим саме малі та середні підприємства здатні у короткий термін суттєво покращити ситуацію на ринку праці та сприяти зниженню соціальної напруги на недостатньо розвинених територіях.

До того ж іноземні інвестори віддають перевагу прозорій, зрозумілій для них та стабільній системі податкових пільг. Це насамперед підтвер-

Таблиця 1

Втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування, капітальні інвестиції та прямі іноземні інвестиції в Україні у 2005–2014 рр. [3-5]

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Втрати бюджету внаслідок пільгового оподаткування, млрд грн	12,3	13,5	17,4	22,8	28,2	37,1	59,2	48,7	35,6	33,2
Капітальні інвестиції (у фактичних цінах)*, млрд грн	111,2	149,0	222,7	272,1	192,9	189,1	259,9	293,7	267,7	204,1
Прямі іноземні інвестиції, млрд грн**	82,8	107,1	148,9	188,1	311,1	357,7	394,9	435,7	465,5	545,8
Капітальні інвестиції на 1 грн втрат від пільг	9,0	11,0	12,8	11,9	6,8	5,1	4,4	6,0	7,5	6,1
Прямі іноземні інвестиції на 1 грн втрат від пільг	6,7	7,9	8,6	8,3	11,0	9,6	6,7	8,9	13,1	16,4
Темпи зростання втрат бюджету, %	97,6	109,8	128,9	130,8	123,5	131,3	162,7	81,9	73,1	93,3
Темпи зростання капітальних інвестицій, %	124,5	134,0	149,5	122,2	70,9	96,1	137,4	113,0	91,1	76,2
Темпи зростання прямих іноземних інвестицій, %	242	129,3	139,0	126,3	165,4	115,0	110,4	110,3	106,8	117,3
Коефіцієнт зростання капітальних інвестицій на 1 грн зростання пільг	1,28	1,22	1,16	0,93	0,57	0,73	0,84	1,38	1,25	0,81
Коефіцієнт зростання прямих іноземних інвестицій на 1 грн зростання пільг	2,48	1,18	1,08	0,97	1,34	0,88	0,68	1,35	1,47	1,25

**Починаючи з 2010 року не включається сума податку на додану вартість*

***розраховано за середнім за період офіційним курсом НБУ гривні до дол. США*

джує практика іноземних інвестицій у Бразилії, Єгипті, Китаї, Малайзії, Сінгапурі. У цих країнах здійснювалася стабільна макроекономічна політика і були наявні такі сприятливі фінансово-економічні умови, як: стабільність і низький рівень процентних ставок, висока норма національних заощаджень та інвестицій у промисловість, порівняно помірний дефіцит бюджету, значні темпи зростання обсягів експорту, скорочення зовнішньої заборгованості, а також здійснення послідовної структурної політики [6, с. 155].

Важливим чинником стимулювання інвестиційної діяльності є забезпечення стабільності податкового законодавства. Адже для інвестора найважливішим є стабільність та чіткість законодавства, прозорість та передбачуваність процесів адміністрування податків. Неясні чи суперечливі закони спричиняють конфлікти з податковими органами та породжують корупцію. Нестабільність та непередбачуваність законодавства обумовлює високі ризики, низькі прибутки і несприятливий інвестиційний клімат. На нашу думку, з метою поліпшення інвестиційного клімату та стимулювання залучення іноземних інвестицій на довгострокову перспективу доцільно накласти на 20 років мораторій на будь-які зміни в умовах, на яких іноземні інвестори вклали свій капітал у розвиток економіки України.

Вважаємо, що механізми податкового впливу є важливим, але не єдиним інструментом заохочення та підтримки інвестиційної діяльності. Окрім податкових стимулів держава має створити відповідну інфраструктуру, заохочувати вирішення екологічних та соціальних проблем з метою залучення інвестицій для регіонального розвитку. За даними Державної статистичної служби України [7, с. 5], найбільший обсяг прямих іноземних інвестиції на початок 2014 року надійшов у м. Київ (48,2% від загального обсягу), Дніпропетровську (15,6%), Харківську (3,8%), Київську (3,4%) та Одеську (2,9%) області, тобто у регіони з найбільш розвиненою інфраструктурою та значним промисловим і кадровим потенціалами.

Значення мають також інші складові підприємницького клімату, які пов'язані з наявністю або відсутністю адміністративних бар'єрів для ведення бізнесу. Оскільки ця проблема в Україні далека від свого вирішення, вважаємо, що преференціальний режим для інвесторів повинен також передбачати певний набір адміністративних пільг, до яких можна віднести: спрощений порядок погодження дозвільної та проектної документації для початку реалізації проекту; зменшення кількості перевірок органів державного нагляду, спрощений візовий режим для іноземних інвесторів і громадян, які реалізують інвестиційні проекти в країні, тощо. За сучасних умов вирішальними факторами сприятливого/несприятливого інвестиційного клімату в Україні є наявність військових дій, рівень корупції, активізація/гальмування процесу реформ у країні.

В умовах світової конкуренції за інвестиційні ресурси важливе значення для інвестора при

Таблиця 2

Місце України у міжнародних рейтингах у 2006–2014 рр. [8-11]

Показник	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс сприйняття корупції (Corruption Perception Index)	99 з 163	118 з 179	134 з 180	146 з 180	134 з 176	152 з 182	144 з 176	144 з 177	142 з 175
Індекс глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index)	н.д.	73 з 131	73 з 134	72 з 134	82 з 139	89 з 142	82 з 140	73 з 144	76 з 144
Індекс економічної свободи (Index of Economic Freedom)	99 з 157	125 з 161	133 з 157	152 з 179	162 з 179	164 з 179	163 з 179	161 з 179	155 з 178
Індекс ведення бізнесу (Doing Business)	124 з 155	118 з 179	139 з 178	145 з 183	147 з 183	149 з 183	152 з 183	137 з 183	112 з 183

Таблиця 3

Місце України у рейтингу Doing Business за 2009–2015 рр. [12]

Параметри індексу	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Зміна 2015 до 2014
Складність ведення бізнесу, загальна оцінка	145	147	149	152	140	112	96	+16
за субіндексами:								
започаткування бізнесу	128	136	118	116	50	69	76	-7
реєстрація власності	140	160	165	168	158	88	59	+29
сплата податків	180	181	181	183	168	157	108	+49
підключення до мережі електропостачання	-	-	169	170	170	182	185	-3
виконання зобов'язань по контракту	48	43	44	44	45	44	43	+1
банкрутство	143	145	158	158	157	142	141	-1
отримання кредиту	28	30	21	23	24	14	17	-3
дозвільна система у будівництві	179	181	182	182	186	68	70	-2
зовнішня торгівля	121	139	136	144	148	153	154	-1
захист прав інвесторів	142	108	108	114	127	107	109	-2

прийнятті інвестиційних рішень мають показники різноманітних міжнародних рейтингів, що дають можливість оцінювати зміни економічних та інфраструктурних умов різних країн. Фактично міжнародні рейтинги є своєрідним барометром ділової репутації, конкурентоспроможності, а відповідно й інвестиційного клімату держави. Такі показники, як податкове навантаження, ставки основних податків, кількість податкових платежів тощо є одними із основних індикаторів, що враховуються у міжнародних та локальних рейтингових системах.

Розглянемо місце України в основних міжнародних рейтингах (табл. 2). З 2006 по 2011 рр. Україна поступово переміщувалася до кінця списків більшості міжнародних рейтингів. Після 2011 р. ситуація почала дещо покращуватися, проте не радикально. Ці індекси дають чіткий сигнал, що інвестиційний клімат в Україні не є комфортним для підприємців, особливо у короткостроковій та середньостроковій перспективі, внаслідок відсутності практичних кроків, які б забезпечували економічну свободу та захист інтересів усіх учасників бізнес-процесів за чітких, усім зрозумілих, передбачуваних та неупереджених правил ведення бізнесу.

Для аналізу динаміки оцінки податкової політики в Україні зупинимося на більш детальному аналізі показників рейтингу «Doing Business» (табл. 3).

Якщо розглядати значення цього рейтингу у загальному підсумку, можемо констатувати певну позитивну динаміку в останні роки. Проте позиція України до випуску рейтингу Doing Business-2015 (DB-2015) залишалася за межами сотні, що свідчило про те, що суб'єкти господарювання витрачали значну кількість часу на спілкування з державними органами влади, а декларування про зменшення кількості узгоджувальних та ліцензійних документів залишилися на папері. Україна у цьому рейтингу випереджала лише окремі країни Південної Азії та Африки. Як зауважують експерти-економісти, головна проблема для підприємців в Україні – адміністративні бар'єри.

За даними рейтингу DB-2015, інформація для якого збиралася з липня 2013 року до кінця червня 2014 року, в нашій державі значно покращилася ситуація з реєстрацією власності (зростання на 29 пунктів) та сплатою податків (зростання на 49 пунктів). Але один із ключових субіндексів для інвесторів – захист прав інвесторів – знизився у DB-2015 порівняно з DB-2014 на 2 пункти – до 109. Незважаючи на те, що в Україні діють закони «Про акціонерні товариства» та «Про захист економічної конкуренції», які покликані захищати право власності та конкурентні позиції кожного інвестора, високий рівень корупції у країні, особливо у судовій системі, вибіркове законодавство, створене внаслідок лобіювання інтересів певних політично-олігархічних груп, недобросовісна конкуренція та військові дії, знижують активність внутрішніх та зовнішніх інвесторів. У 2014 році Уряд України та Європейський банк реконструкції та розвитку підписали меморандум про боротьбу з корупцією, який покликаний сприяти боротьбі з корупцією та заохотити інвесторів більше інвестувати в економіку України.

Згідно із субрейтингом «Сплата податків (Paying Taxes)», Україна піднялася з 157 місця на 108 позицію у DB-2015. Визначено, що середнє вітчизняне підприємство здійснює 5 податкових платежів протягом року, витрачаючи на це 350 годин, тоді як в країнах Європи та Центральної Азії ці процедури займають значно менше часу (табл. 4).

У Doing Business – 2015 експерти Світового банку зазначили спрощення сплати податків шляхом удосконалення системи електронного документообороту, спрощення звітності по податках на прибуток і ПДВ, а також ЄСВ, завдяки чому скоротився час на подачу звітності на 40 годин (з 390 до 350 годин), спрощення процедури отримання свідоцтва платника ПДВ тощо.

Таким чином, аналіз динаміки субрейтингів «Сплата податків» дозволяє зробити висновок, що суб'єкти господарювання стикаються з такими проблемами вітчизняної податкової системи (з точку зору легкості ведення бізнесу), як суттєві витрати платників щодо виконання податкових зобов'язань та значний рівень податкового навантаження.

Підвищення позиції України в рейтингу DB-2015 – це певний сигнал про позитивні зміни в міжнародних оцінках її бізнес-клімату. У той же час дослідження Світового банку не враховує багато аспектів бізнес-середовища, які є

Таблиця 4

Динаміка показників України в субрейтингу «Сплата податків» рейтингу Doing Business за 2009–2015 рр. [12]

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015		
	Україна						Україна	Європа та Центральна Азія	ОЕСР
Кількість платежів протягом року	99	147	135	135	28	28	5	20,5	11,8
Час, годин	848	736	657	657	491	390	350	234,3	175,4
Податок на прибуток (%)	-	-	-	-	11,6	11,2	9,7	10,4	16,4
ПДФО та Єдиний соцвнесок (%)	-	-	-	-	43,1	43,1	43,1	21,4	23
Інші податки (%)	-	-	-	-	0,7	0,7	0,1	3,1	1,9
Загальна ставка податку (% прибутку)	58,4	57,2	55,5	57,1	55,4	54,9	52,9	34,9	41,3

важливими для інвесторів. Зокрема, не здійснює оцінку якості управління фіскальною системою, рівня кваліфікації робочої сили, стійкості фінансової системи тощо.

Серед локальних рейтингів найбільш вагомим є рейтинг інвестиційної привабливості України, який готує Європейська бізнес асоціація (ЄБА). За результатами опитування 112 керівників компаній – членів ЄБА, у другому кварталі 2015 року індекс інвестиційної привабливості України становив 2,66 бали за п'ятибальною шкалою (у другому кварталі 2014 р. – 2,74) [13], що є нижчим за 3 бали – нейтральне значення індексу.

За результатами опитування, 81% бізнесменів незадоволені станом інвестиційного клімату в Україні; 49% керівників не помітили позитивних змін; 16% – відзначають стабілізацію валюти і лише 6% респондентів вважають інвестиційний клімат в Україні сприятливим.

До негативних змін в інвестиційному кліматі протягом останніх 3 місяців 35% респондентів відносять повільне впровадження та/або відсутність реформ; 20% – корупцію; 19% – податкову та фіскальну регуляцію і тиск.

Щодо ключових проблем, які викликають занепокоєння у інвесторів, то це – повільне впровадження реформ, високий рівень корупції, а також тиск з боку податкової та митної систем.

Одним із важливих і поки що не вирішених питань щодо активізації іноземних інвестицій є необхідність удосконалення законодавства в інвестиційній сфері України. Нині велика кількість законів та інших нормативно-правових актів, якими регулюються відносини в інвестиційній сфері, являють собою розгалужену «правову павутину», яка заплутує потенційного інвестора і не сприяє розвитку бізнесу. Відсутність сталої, цілісної та взаємоузгодженої правової системи в інвестиційній сфері є одним із факторів, що впливає на міжнародні рейтинги України і послаблює її позиції у конкурентній боротьбі за інвестиційні ресурси.

Висновки. У ході імплементації Податкового кодексу України було зроблено низку позитивних кроків на шляху стимулювання інвестиційної активності та покращення інвестиційного клімату в країні, проте, на жаль, вони не знайшли відповідного відображення у рівні конкурентоспроможності України на світовому ринку капіталів та інвестицій. Основними причинами цього є низька здатність економіки ефективно абсорбувати інвестиції, нестабільна законодавча база, політична невизначеність, недовіра до дій влади, нестабільна макроекономічна ситуація, значне податкове навантаження, негативні очікування щодо розвитку вітчизняної економіку в умовах проведення антитерористичної операції, недостатній рівень розвитку інфраструктури фінансових ринків. Усе вищеперелічене формує умови, за яких розміщення капіталу в Україні стає недоцільним або економічно необгрунтованим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інвестування української економіки: монографія / За ред. А.І. Сухорукова. – К.: Нац. ін-т проблем міжнар. безпеки, 2005.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» / (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 7-8, № 9, ст.55) [Електронний ресурс.]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19/paran2#n2.
3. Звіт Міністерства фінансів України // Бюлетень НБУ – 2013. – № 6 (243). – 187 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Статистичний бюлетень. Капітальні інвестиції в Україні за 2013 рік. Київ, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Реверчук С.К. Інвестологія: наука про інвестування: [навчальний посібник] / С.К. Реверчук, Н.Й. Реверчук, І.Г. Скоморович та ін.; за ред. докт. екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – К.: Атака, 2001. – 250 с.
7. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України у 2013 році. Експрес-випуск [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Щорічний рейтинговий звіт: Corruption Perceptions Index 2006–2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transparency.org.
9. Щорічний рейтинговий звіт: WEF GlobalCompetitiveness Report 2007–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.weforum.org/.
10. Щорічний рейтинговий звіт: Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.heritage.org/index/ranking.
11. Щорічний рейтинговий звіт: Doing Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2015.
12. Ease of Doing Business in Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine#paying-taxes.
13. Індекс інвестиційної привабливості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index.

УДК 369.512

Приказюк Н.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Балицька М.В.
магістр фінансів і кредиту, економіст з фінансової роботи
(за спеціалізацією управління ризиками та страхування),
помічник начальника відділу страхування страхової компанії «Страховий капітал»

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

TRENDS AND PROSPECTS OF UKRAINE PENSION SYSTEM

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано розвиток пенсійної системи України. Окреслено місце головного фінансового інституту – Пенсійного фонду України та визначено основні причини неефективності формування його фінансових ресурсів. Досліджено можливість запровадження обов'язкового державного накопичувального пенсійного страхування в Україні. Обґрунтовано пропозиції щодо основних шляхів подальшого реформування пенсійної системи.

Ключові слова: пенсійне страхування, система державного пенсійного страхування, пенсійна система, Пенсійний Фонд України, накопичувальне державне пенсійне страхування, недержавний пенсійний фонд.

АННОТАЦИЯ

Проанализировано развитие пенсионной системы Украины. Определены место главного финансового института – Пенсионного фонда Украины и основные причины неэффективности формирования его финансовых ресурсов. Исследована возможность введения обязательного государственного накопительного пенсионного страхования в Украине. Приведены предложения относительно основных путей дальнейшего реформирования пенсионной системы.

Ключевые слова: пенсионное страхование, система государственного пенсионного страхования, пенсионная система, Пенсионный Фонд Украины, накопительное государственное пенсионное страхование, негосударственный пенсионный фонд.

ANNOTATION

The development of the Ukraine pension system is analyzed. The location of the main financial institution – Pension Fund of Ukraine is indicated, and the basic reasons of the inefficiency of the formation of its financial resources are found. The possibility of introducing of obligatory state funded pension insurance in Ukraine is investigated. The proposals for the main ways of further reform are proved.

Keywords: pension insurance, state pension insurance system, pension system, Pension Fund of Ukraine, funded pension insurance, non-govermental pension fund.

Постановка проблеми. Протягом останніх років пенсійні системи більшості країн світу зазнали суттєвих змін: підвищення пенсійного віку, перегляд тарифів та посилення вимог щодо управління ризиками в пенсійних фондах, тощо. Проте основною тенденцією цих процесів є перехід до накопичувальної пенсійної системи. Україна не стала винятком – у державі надзвичайно гостро сьогодні постала проблема реформування системи пенсійного страхування, що викликано погіршенням економічної та демографічної ситуації в країні, зростанням дефіциту Пенсійного фонду України, значними обсягами пільгових програм пенсійного забезпечення громадян. Криза, яка охопила пенсійну систему, спонукає державу до проведення реформ у сфері загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та створення умов для розвитку недержавного пенсійного забезпечення з метою залучення громадян до самостійного формування пенсійних активів. При цьому розвиток третього рівня пенсійної системи як основної її складової є головною умовою ефективної реалізації пенсійної реформи. З огляду на це, актуальним є дослідження проблем функціонування пенсійної системи України та пошук шляхів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем вітчизняного пенсійного страхування присвячено значну кількість наукових публікацій, серед яких особливої уваги заслуговують праці таких вчених, як В. Базилевича, О. Гаманкової, О. Залєтова, Н. Вігдорчика, В. Грушка, В. Колбуна, Е. Лібанової, Б. Надточія, М. Папієва, В. Рудика, В. Яценка, Б. Юровського та інших. При цьому вивченням зарубіжного досвіду займались такі українські дослідники, як: М. Вінер, Б. Зайчук, О. Зарудний, М. Шаповал, А. Якимів, В. Столяров, М. Бойко, С. Юрій та інші. Аналіз публікацій цих авторів дає підстави для подальших досліджень у цьому напрямі.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій, виявлення проблем та обґрунтування перспектив розвитку системи пенсійного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині у світі існують три базові стратегії пенсійного забезпечення: солідарна, накопичувальна і змішана, які включають такі складові пенсійних систем:

– I рівень – солідарна система пенсійного страхування;

– II рівень – накопичувальне державне пенсійне страхування;

– III рівень – недержавне пенсійне страхування.

Пенсійна система України являє собою сукупність створених у державі правових, економічних і організаційних інститутів та норм, ме-

тою яких є надання громадянам матеріального забезпечення у вигляді пенсії.

Розвиток системи пенсійного страхування в Україні, на нашу думку, можна умовно поділити на 3 етапи:

– перший етап (1991–1997 рр.) – дія системи пенсійного страхування радянського зразка;

– другий етап (1998–2004 рр.) – побудова нової системи пенсійного страхування;

– третій етап (2004 – сьогодення) – реформування та удосконалення системи пенсійного страхування.

Пенсійна система України у сучасному вигляді (започаткована у січні 2004 року) містить у собі відносини по формуванню, призначенню і виплаті пенсій у трирівневій пенсійній системі.

Однак, відповідно до чинного законодавства, в Україні сьогодні функціонують лише перший і третій рівні пенсійної системи, тоді як законодавчо закріплені умови введення другого рівня досі не виконані, що робить накопичувальне державне пенсійне страхування перспективним напрямком розвитку системи соціального забезпечення населення країни.

Сучасний механізм державного пенсійного страхування, що функціонує в Україні, не задовольняє ні державу, ні страхувальників-роботодавців, ні застрахованих осіб. Це зумовлено низку факторів: Пенсійний фонд України (ПФУ) не в змозі забезпечити належне фінансування пенсійних виплат громадянам без постійних бюджетних асигнувань (табл. 1); роботодавці змушені сплачувати єдиний соціальний внесок у суттєвих, як для періоду фінансової нестабільності, розмірах; громадяни, що є пенсіонерами, отримують пенсії у розмірах, недостатніх для їх нормального існування.

Одним із шляхів розв'язання проблеми функціонування ПФУ є перейняття досвіду зарубіжних країн, у яких Пенсійний фонд заробляє суттєві кошти, адже джерелами поповнення ПФУ, окрім відрахувань працюючих громадян, можуть бути орендна плата за землю, рента за надра тощо.

Додаткові надходження коштів до ПФУ можна отримати в результаті вирішення дискусійного питання щодо вільного продажу земель. З цією метою держава в особі ПФУ повинна викупляти землю у людей, які бажають її продати, і частину орендної плати спрямовувати до бюджету ПФУ. Такий захід забезпечить наявність значної частини землі у державній власності, контроль за її використанням, а також надходження прибутків до ПФУ [34, с. 90]. Крім того, існує рента на газ, нафту, руди, інші корисні копалини, частину коштів від яких можна направляти на поповнення ПФУ. Цього ресурсу вистачило б на період, перехідного етапу до того часу, поки не запрацює накопичувальна система. На нашу думку, саме обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування повинне стати пріоритетом в забезпеченні соціального захисту осіб пенсійного віку, адже сьогодні за рахунок солідарної системи майже дві третини пенсіонерів отримують пенсійні виплати в розмірі не більше 1000 грн, а можливості недержавного пенсійного забезпечення реалізовані далеко не повною мірою (станом на 2015 р., тобто за 8 років функціонування системи, рівень охоплення учасників НПФ становить менше 3% зайнятого населення України).

Певні кроки на шляху впровадження накопичувального державного пенсійного страхування вже здійснено. Так, 1 жовтня 2011 року в Україні розпочалася нова пенсійна реформа – набрав чинності Закон «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи», який головним чином передбачає не лише поступове підвищення пенсійного віку для жінок, але і запровадження найближчим часом другого рівня пенсійної системи [29].

Однак, на нашу думку, положення цього закону є дещо дискусійними. Зокрема, його суттєвим недоліком є відсутність конкретної дати за-

Таблиця 1

Видатки і власні доходи Пенсійного фонду України у 2008–2014 роках (станом на кінець року)

Показник	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Власні доходи ПФУ, млн грн	106 167,0	114 913,3	127 043,2	139 055,6	157 967,2	166 863,9	166 928,0
Видатки ПФУ, млн грн	147 761,4	164 142,1	192 282,0	210 714,4	233 714,9	250 350,0	248 945,1
Частка власних доходів ПФУ у здійснених видатках	71,85%	70,01%	66,07%	65,99%	67,59%	66,65%	67,05%

Джерело: складено авторами на основі [6-11; 33]

Таблиця 2

Дефіцит Пенсійного фонду України у 2008–2014 роках

Показник	Роки						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Доходи ПФУ, млн грн	147 761,4	151 089,0	165 686,4	197 553,6	222 631,8	228 586,0	233 917,6
Видатки ПФУ, млн грн	147 761,4	164 142,1	192 282,0	215 308,7	233 695,9	250 350,0	248 945,2
Дефіцит бюджету ПФУ, млн грн	0,00	13 053,1	26 595,6	17 755,1	11 064,1	21 763,8	17 125,7

Джерело: складено авторами на основі [6-11; 33]

провадження другого рівня пенсійної системи. Головною умовою початку запуску системи закон визначає бездефіцитність Пенсійного фонду. Проте останніми роками в Україні спостерігається протилежна ситуація (табл. 2) (зокрема, 2014 рік ПФУ закінчив з дефіцитом у 17,1 млрд грн). Враховуючи економічну ситуацію, яка на сьогоднішній день склалася у країні, досягти визначених законом умов буде досить складно. Таким чином, якщо діяти у відповідності до встановлених положень, то підстави для введення другого рівня пенсійної системи в нашій державі будуть відсутні ще довгий час.

Варто зазначити, що деякі країни почали запроваджувати обов'язкову накопичувальну систему й за наявності дефіциту в солідарній системі. Так, за висновками міжнародних економістів, стимулами запровадження в Чилі у 1981 році обов'язкової накопичувальної пенсійної системи були саме фінансові проблеми в країні, дефіцит державного бюджету і нестача коштів на виплату пенсій у солідарній системі. Отже, чим раніше запрацює другий рівень в Україні, тим більше можливостей відкриється перед молодими громадянами забезпечити собі гідний рівень пенсії в старості [2, с. 4].

Передбачається, що на сьогодні джерелом сплати внесків до другого рівня буде заробітна плата працівників. На нашу думку, такий підхід не повною мірою виправдовує себе, адже зумовлює необхідність трансформації системи оплати праці в Україні. Ми вважаємо, що найбільш зручною та ефективною у даному випадку була б модель, запропонована фахівцями компанії з управління активами «КІНТО», яка в якості джерела внесків до другого рівня пропонувала кошти роботодавця. Відповідно до цієї схеми відбувалося б просте спрямування частини страхових внесків роботодавця із солідарної до накопичувальної системи пенсійного страхування шляхом їх поділу на два платежі Пенсійним фондом України. При цьому ставка і, відповідно, сума страхового внеску на рівні окремого роботодавця не змінюється, а також зникає потреба у:

– збільшенні розміру фонду оплати праці для учасників II рівня на суму страхового внеску;

– урахуванні такого платежу у зменшенні бази оподаткування доходу податком з доходів фізичних осіб;

– веденні відокремленого обліку фонду оплати праці учасників II рівня у межах загального фонду оплати праці [13, с. 124].

Повністю передавати усі ресурси другого рівня у приватні руки, на нашу думку, є недоцільним, оскільки в Україні існує недовіра до вітчизняних фінансових установ і більше двох третин населення вважають, що пенсійне страхування повинна здійснювати держава. Саме тому положення закону, в яких визначено, що перші два роки адміністратором «довгих» грошей накопичувальної системи буде Пенсійний фонд (а інвестувати ці кошти будуть приватні компанії з управління активами), повністю відповідають умовам сьогодення. І хоча через два роки усі охочі зможуть змінити Накопичувальний фонд на недержавні пенсійні фонди (НПФ), на нашу думку, існує ризик, що і тоді зростання сектора НПФ може виявитися незначним.

Причина цього стане зрозумілою, якщо поглянути на досвід Росії, де подібну реформу провели ще на початку 2000-х років. За перші сім років після впровадження недержавного пенсійного страхування правом звернутися до НПФ скористалися лише 8,2% з 69 млн осіб – учасників другого рівня пенсійної системи. Населення, яке було не достатньо ознайомлене з фінансовими процесами, вважало, що краще залишити гроші у державного адміністратора. Таким чином, ймовірність того, що Україна піде за тим же сценарієм, є достатньо високою.

Варто зазначити, що запровадження другого рівня пенсійної системи потенційно несе у собі як вигоди, так і ризики для держави та її громадян (табл. 3).

Таблиця 3

Переваги та недоліки запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи

Переваги	Недоліки
Для уряду	
перерозподіл відповідальності за пенсійне забезпечення між державою та громадянами	неможливість застосування повного контролю до процесу інвестування
звільнення Пенсійного фонду від фінансування частини вартості пенсій шляхом його передачі приватному сектору	тимчасове скорочення надходжень до солідарної системи внаслідок спрямування частини внесків до другого рівня
позитивний вплив інвестиційного потенціалу активів накопичувальної системи на економічний розвиток	невизначеність результатів інвестування ресурсів накопичувальної системи, а відповідно розмірів майбутніх пенсій
стимулювання детінізації економіки	
підвищення рівня соціального захисту осіб пенсійного віку	
стимулювання розвитку недержавного пенсійного забезпечення	
Для учасників	
можливості збільшення розміру майбутніх пенсійних виплат	неможливість контролю за конкретними напрямками спрямування коштів
можливості успадкування накопичених коштів	невизначеність розміру інвестиційного доходу
забезпечення диференціації пенсійних виплат	відсутність гарантій щодо розміру майбутньої пенсії

Джерело: складено авторами на основі [3; 12; 14; 32]

Загалом науково обґрунтоване запровадження другого рівня пенсійної системи може ста-

ти каталізатором таких позитивних зрушень у державі, а саме:

1. Підвищення рівня соціального захисту населення завдяки безпосередній участі громадян у накопичувальних пенсійних програмах.

2. Зниження вартості фінансових ресурсів, зростання фінансової стабільності в країні та прискорений розвиток фондового ринку.

3. Стимулювання розвитку недержавних пенсійних фондів та добровільної участі громадян у формуванні власної пенсії.

4. Мобілізація довгострокових пенсійних ресурсів та спрямування їх для вирішення завдань економічного і соціального розвитку країни.

Чи не ключовим питанням у теорії пенсійного реформування є проблематика взаємовпливу фінансового ринку та системи пенсійного страхування. З одного боку, економісти наголошують, що пенсійна реформа виступає каталізатором пришвидшеного розвитку різних сегментів фінансового ринку. З іншого боку, виходячи з практичного досвіду функціонування накопичувальних рівнів на фінансових ринках розвинутих країн світу, можна зробити висновок про істотність впливу саме фінансового ринку на ефективність трансформацій у пенсійній сфері, а не навпаки.

Як свідчать дані таблиці 4, протягом шести років функціонування накопичувальна система пенсійного страхування охопить близько 8,7 млн працюючих громадян. Окрім того, у результаті запровадження другого рівня обсяг акумульованих ресурсів уже на шостий рік її функціонування сягне 31,6 млрд грн. У кінцевому підсумку зазначені фінансові ресурси сформують додаткові джерела фінансування економіки. Таким чином, виникає актуальне питання, яке полягає в тому, чи здатний вітчизняний фінансовий ринок додатково поглинути такий обсяг фінансових ресурсів і забезпечити належну ефективність їх інвестування.

Для ефективного інвестування грошових фондів обов'язкового накопичувального рівня необхідно, щоб у державі були створені такі умови:

– макроекономічна стабільність;
– стійка фінансова інфраструктура;
– адекватне регулювання і контроль.

Крім того, необхідно усвідомити значну відповідальність і держави, і приватних установ за збереження пенсійних накопичень, оскільки сьогоднішні пенсійні внески – це джерело майбутніх доходів пенсіонерів. Особливо це актуально в умовах, коли існує достатньо великий ризик інвестування, що полягає у можливості забезпечення від'ємної прибутковості коштів, облікованих на індивідуальному накопичувальному рахунку. Виходячи з цього, ми вважаємо за доцільне визначення на законодавчому рівні показників мінімальної прибутковості операцій з активами накопичувальної системи та забезпечення джерел покриття різниці, яка може виникнути у випадку неотримання встановлених розмірів показників.

Таблиця 4

Можливі внески до другого рівня пенсійної системи України

Рік	Тариф внеску	Кількість учасників	Середньомісячна заробітна плата*, грн	Сукупна сума внесків за місяць, млрд грн	Сукупна сума внесків за рік, млрд грн
2015	2%	7 031 057	3 097	0,435	5,225
2016	3%	7 411 114	3 313	0,737	8,840
2017	4%	7 791 171	3 545	1,105	13,258
2018	5%	8 076 214	3 793	1,532	18,382
2019	6%	8 361 257	4 059	2,036	24,436
2020	7%	8 656 360	4 343	2,632	31,580

** – середня зарплата в Україні за 2014 рік, за даними Державного комітету статистики України, становила 3 404 гривень на місяць. Цю суму було зменшено до 2 894 гривень з урахуванням того, що учасниками другого рівня будуть тільки особи 35 років і молодше. У розрахунок прогнозованого розміру середньомісячної заробітної плати учасників другого рівня закладено 7% – відсоткове підвищення цієї суми (2 894 грн) кожного року протягом наступних років.*

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [4; 31]

Безперечно, кошти другого рівня неможливо довірити абсолютно всім недержавним пенсійним фондам. Тому необхідно здійснити, по-перше, затвердження на законодавчому рівні суворих вимог до таких фондів; по-друге, встановлення жорстких вимог до адміністрування, управління і зберігання пенсійних активів, а також до дотримання прав учасників накопичувального пенсійного забезпечення.

Варто зазначити, що перспективи впровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи залежать і від розвитку недержавного пенсійного страхування. Хоча основні показники функціонування системи недержавного пенсійного страхування і демонструють певне зростання (табл. 5), однак частка активів НПФ залишається досить низькою – 0,12% від ВВП країни.

Подібна ситуація спостерігається і з участю у третьому рівні пенсійної системи страхових компаній, що здійснюють страхування життя. Так, частка договорів страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, у структурі зібраних страхових премій щороку зменшується і у 2014 році склала 1,13% (табл. 6). Частка ж ринку, що її займають інші учасники системи недержавного пенсійного страхування – банківські установи, – є незначною.

Серед основних причин повільного розвитку недержавного пенсійного забезпечення варто виділити:

– недостатній рівень дохідності пенсійних активів;

– законодавчу неврегульованість окремих питань діяльності ринку НПФ;

– недовіру населення до недержавного пенсійного страхування;

– недостатню зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників;

– низьку фінансову спроможність громадян до участі в системі недержавного пенсійного забезпечення;

– незначну кількість фінансових інструментів, які є придатними для інвестування в них пенсійних коштів;

– низький рівень фінансової культури у населення та відсутність у таких умовах роз'яснювальної роботи щодо змісту, ролі та значення системи накопичувального пенсійного страхування у суспільстві.

Нині надзвичайно актуальною постає проблема нарощування попиту на послуги недержавного пенсійного страхування, що надають НПФ, страхові компанії зі страхування життя та комерційні банки, через збільшення купівельної спроможності суспільства. Для прискорення розвитку недержавного пенсійного забезпечення необхідним є застосування державою можливих заходів економічного стимулювання відповідних правовідносин.

Крім того, зважаючи на існуючі проблеми сфері пенсійного забезпечення, можна сформулювати такі рекомендації до державних органів управління:

1. На короткострокову перспективу (2015–2016 рр.):

– прийняти закони щодо здійснення щорічної індексації розміру пенсії відповідно до темпів надходжень страхових внесків до Пенсійного фонду України та щодо поступового перерозподілу єдиного внеску, що спрямовується до Пенсійного фонду України, між роботодавцем та працівником до досягнення пропорції 50/50;

– прийняти нормативні акти, необхідні для запровадження обов'язкової професійної пенсійної системи та накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (другого рівня);

– здійснити оцінку технічної спроможності Пенсійного фонду України виконувати функцію адміністратора внесків до обов'язкової професійної пенсійної системи з обліком та розподілом інвестиційного доходу на щоденній основі. Вжити заходів для забезпечення виконання Пенсійним фондом України таких функцій;

– створити Накопичувальний пенсійний фонд для акумулювання обов'язкових внесків професійної пенсійної системи:

2. На середньострокову перспективу (2017–2020 роки):

– здійснити запровадження обов'язкової професійної пенсійної системи;

– запровадити другий рівень пенсійної системи;

3. На довгострокову перспективу:

– прийняти закон щодо підвищення пенсійного віку залежно від темпів зростання тривалості життя пенсіонерів при досягненні ними пенсійного віку;

– розпочати формування резерву коштів для покриття дефіциту коштів у майбутніх періодах (у зв'язку з демографічною ситуацією);

– на підставі актуарних розрахунків здійснювати постійний аналіз ситуації у пенсійній системі з метою завчасного реагування на наявні виклики.

Вжиття зазначених заходів сприятиме розвитку пенсійної системи України та, як наслідок, посиленню соціального захисту в державі та забезпеченню гідного рівня життя пенсіонерів, а також економічному розвитку держави в цілому, оскільки пенсійні гроші – це довгострокові

Таблиця 5

Основні показники недержавного пенсійного страхування в Україні у 2007–2014 рр.

Показники	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна кількість НПФ	96	110	108	101	96	94	81	76
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, тис. штук	55,9	62,3	62,5	69,7	75,0	61,4	61,4	55,1
Кількість укладених пенсійних контрактів одним НПФ за рік, штук	582,3	566,4	578,7	690,1	781,3	653,2	758,0	725,0

Джерело: складено авторами на основі [20-27]

Таблиця 6

Основні показники страхової діяльності зі страхування життя за 2010–2014 рр.

Показник	Валові надходження страхових платежів				
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Страхування життя загалом, тис. грн	906,5	1 346,4	1 809,5	2 476,7	2 159,8
Страхування життя за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, тис. грн	35,2	47,5	43,9	46,9	24,4
Частка страхування життя за договорами страхування, якими передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку, %	3,88	3,53	2,43	1,89	1,13

Джерело: складено та розраховано авторами на основі [15-19]

та відносно дешеві інвестиції, які так потрібні вітчизняній економіці в умовах сучасної кризи.

Висновки. Система пенсійного страхування в Україні, основою якої є запроваджене з січня 2004 року загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, постала не на порожньому місці, а є результатом еволюційної трансформації інституту пенсійного страхування, який сформувався після здобуття незалежності на початку 90-х років XX століття.

Масштабна світова криза призвела до поглиблення проблем, які вже давно існували у системі пенсійного забезпечення України: недосконалість пенсійної системи; високе податкове навантаження працівників і працедавців; непослідовність пенсійного законодавства; значні пенсійні внески за низьких розмірів пенсії; недостатні обсяги страхових внесків для пенсійного забезпечення.

За таких умов не викликає сумніву необхідність пошуку шляхів виходу із кризи солідарної системи пенсійного страхування. Одним із таких інструментів є розвиток другого та третього рівней пенсійної системи в Україні, і, якщо добровільне недержавне пенсійне страхування в Україні уже розвивається, то впровадження обов'язкового накопичувального пенсійного страхування досі лише планується.

Незважаючи на те, що третій рівень пенсійної системи України функціонує уже не перший рік, обсяг його активів все ще є незначним порівняно, наприклад, із банківською системою.

На сьогодні існує низка причин, що сповільнюють розвиток недержавного пенсійного забезпечення, зокрема низький рівень доходів громадян, їхня недовіра до недержавного пенсійного страхування, обмеженість відповідних фінансових інструментів для інвестування пенсійних активів, недосконала законодавча база.

Кошти, акумульовані системою недержавного пенсійного страхування, є не лише гарантією безбідного життя громадян, вони виконують роль потужного елементу довгострокових інвестицій для економіки держави. Саме тому темпи їхнього зростання відіграватимуть усе більшу роль для економіки України, а прогнозування процесів, що здійснюються при функціонуванні недержавних пенсійних фондів, стане невід'ємною частиною складного процесу державного управління.

Виходячи з цього, надзвичайно актуальною постає проблема нарощування попиту на послуги недержавного пенсійного страхування, що надають НПФ, страхові компанії зі страхування життя та комерційні банки, через збільшення купівельної спроможності суспільства.

Для розвитку пенсійної системи України та усунення проблем, які існують у сфері пенсійного забезпечення, необхідним є вжиття державою комплексу заходів у коротко-, середньо- і довгостроковій перспективі, спрямованих на посилення соціального захисту в державі, забезпечення гідного рівня життя пенсіонерів та економічне зростання держави загалом.

У сучасних умовах сильною вважається держава, яка не посилено фінансує усі потреби членів суспільства, а лише створює громадянам належні умови для самостійного забезпечення ними власного благополуччя. Головним результатом функціонування накопичувальної пенсійної системи стане зміна суспільної свідомості у напрямі збільшення особистої відповідальності кожного громадянина України за рівень його власного соціального захисту після досягнення пенсійного віку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глущенко В.В. Розвиток процесу формування недержавних пенсійних фондів в умовах реформування пенсійної системи України [Текст] / В.В. Глущенко // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 851. – С. 16-25.
2. Горюк Н. Без реформ добробуту не буде [Текст] / Н. Горюк // Пенсійний кур'єр. – 2011. – № 28 (426). – С. 3-7.
3. Грем'яцька К.А. Характеристика ризиків системи недержавного пенсійного забезпечення в контексті діяльності недержавних пенсійних фондів [Текст] / К.А. Грем'яцька // Теорія і практика державного управління. – 2009. – № 1 (24). – С. 1-8.
4. Демографічна та соціальна статистика [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
5. Демченко М.В. Сучасний стан та проблеми розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Текст] / М.В. Демченко // Науковий вісник НЛТУ України – 2010. – Вип. 20.9. – С. 161-168.
6. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2008 рік // Урядовий кур'єр. – № 56. – С. 15.
7. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2011 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=199926&cat_id=94750 – Назва з екрана.
8. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2012 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article;jsessionid=2D2D23560FDE6C4A6329F7010409E04D?art_id=210010&cat_id=94750. – Назва з екрана.
9. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2013 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=215104&cat_id=94750. – Назва з екрана.
10. Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2014 рік [Електронний ресурс] // Пенсійний фонд України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/article?art_id=226997&cat_id=94750. – Назва з екрана.
11. Звіт про результати аналізу формування та виконання бюджету Пенсійного фонду України. – Київ: Рахункова палата України, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/16727325. – Назва з екрана.
12. Зимовська Л. Деякі аспекти реформування системи пенсійного забезпечення в Україні [Текст] / Л. Зимовська // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 59-65.

13. Кириленко О. Перспективи реформування державного пенсійного страхування в Україні [Текст] / О. Кириленко, Г. Козак // Світ фінансів. – 2011. – № 2. – С. 120-131.
14. Козак Г.І. Обов'язкове накопичувальне пенсійне страхування як пріоритетний напрямок пенсійної реформи [Текст] / Г.І. Козак // Наука й економіка. – 2012. – № 1 (25). – С. 43-49.
15. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk__2010.pdf – Назва з екрана.
16. Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ sk_4kv_2011.pdf. – Назва з екрана.
17. Підсумки діяльності страхових компаній за 2012 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/ sk_4kv_2011.pdf – Назва з екрана.
18. Підсумки діяльності страхових компаній за 2013 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/sk_%202013.pdf – Назва з екрана.
19. Підсумки діяльності страхових компаній за 2014 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_%202014.pdf – Назва з екрана.
20. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2007 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/Inform_NPF_2007.pdf. – Назва з екрана.
21. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2008 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_NPF_2008.pdf. – Назва з екрана.
22. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2009 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_2009_01.pdf. – Назва з екрана.
23. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2010 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_2010.pdf. – Назва з екрана.
24. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2011 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npf_2011.pdf. – Назва з екрана.
25. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/ fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf. – Назва з екрана.
26. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2013 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202013.pdf. – Назва з екрана.
27. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 2014 рік [Електронний ресурс] // Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України: [сайт]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html. – Назва з екрана.
28. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2012 р., № 1058 // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/ show/1058-15. – Назва з екрана.
29. Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи: від 08.07.2011 року № 3668-VI // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3668-17. – Назва з екрана.
30. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV // Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15. – Назва з екрана.
31. Середня заробітна плата за регіонами. Архів [Електронний ресурс] // Державний комітет статистики України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з екрана.
32. Толуб'як В.С. Ризики системи пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / В.С. Толуб'як. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Nvamu_upravl/2010_4/30.pdf. – Назва з екрана.
33. Щодо балансування фінансового стану Пенсійного фонду України, 2009. Аналітична записка [Електронний ресурс] // Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/297/.
34. Ярова В.В. Соціальна відповідальність бізнесу та пенсійна реформа [Текст] / Ярова В.В. // Вісн. ХНАУ. Серія «Економічні науки». – Х., 2012. – № 6. – С. 85-91.
35. Pension Reform in Ukraine: Public Opinion Survey 2010 [Електронний ресурс] // USAID Financial Sector Development Program (USAID/FINREP-II): [сайт]. – Режим доступу: http://finrep.kiev.ua/download/ finlit_survey_6dec2010_ua.pdf. – Назва з екрана.

УДК 336+378.143(477)

Сергієнко Л.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету
фінансів та міжнародної торгівлі

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF NATIONAL FISCAL POLICY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто окремі аспекти формування ефективної бюджетної політики. Визначено основні функції та види бюджетної політики. Досліджено основні завдання бюджетної політики та відокремлені основні тенденції її формування в Україні. Визначено чинники, які впливають на формування бюджетної політики у сучасних умовах, запропоновано основні засади формування ефективної бюджетної політики.

Ключові слова: бюджет, ефективна бюджетна політика, види бюджетної політики, завдання бюджетної політики, збалансованість бюджету, бюджетний дефіцит, бюджетна стратегія, бюджетна тактика, основні напрями бюджетної політики.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены отдельные аспекты формирования эффективной бюджетной политики. Определены основные функции и виды бюджетной политики. Исследованы основные задания бюджетной политики и выделены основные тенденции её формирования в Украине. Определены факторы, которые влияют на формирование бюджетной политики в современных условиях, предложены основные направления формирования эффективной бюджетной политики.

Ключевые слова: бюджет, эффективная бюджетная политика, виды бюджетной политики, задания бюджетной политики, сбалансирование бюджета, бюджетный дефицит, бюджетная стратегия, бюджетная тактика, основные направления бюджетной политики.

ANNOTATION

Some aspects of formation of effective fiscal policy are reviewed in the article. The main features and types of fiscal policy are defined. The basic tasks of fiscal policy are researched and the main trends of its formation in Ukraine are singled out. Factors that influence the formation of the fiscal policy in modern conditions are defined, the main bases for the formation of an effective fiscal policy are proposed.

Keywords: budget, effective fiscal policy, types of fiscal policy, objectives of fiscal policy, budget balance, budget deficit, budget strategy, budget tactics, main directions of fiscal policy.

Постановка проблеми. В умовах розвитку ринкової економіки бюджетна політика як складова економічної політики повинна бути націлена на проведення модернізації економіки, створення сприятливих умов для підвищення її ефективності та конкурентоспроможності, реалізацію програм довгострокового розвитку країни, підвищення добробуту населення, зменшення рівня інфляції, поліпшення інвестиційного клімату тощо. Таким чином, формування та реалізація бюджетної політики України має відповідати як тактичним цілям, так і довготривалим перспективам збалансованого розвитку суспільства. Тому сьогодні досить актуальним питанням для наукових досліджень є необхідність формування адекватного механізму бюджетної політики як складової фінансової політики держави, яка повинна бути стимулом соціально-економічних процесів у суспільстві, шляхом використання коштів централізованого грошового фонду для забезпечення належного функціонування і розвитку економіки, соціальної сфери, соціального захисту населення, оборони, управління природоохоронної та зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи формування та реалізації бюджетної політики розглядалися у працях багатьох вітчизняних учених, таких як: С. Булгакова [1], В. Геєць [2], А. Даніленко [3], В. Дем'янишин [4], Л. Лисяк [5], В. Опарін [6], В. Суржик [7], М. Тарасюк [8], В. Федосов [9], С. Фролов [10], І. Чугунов [11], С. Юрій [12] та ін.

Відповідно до підходу В. Дем'янишина, бюджетна політика держави – це діяльність органів державної влади, державного управління та місцевого самоврядування з визначення стратегічної мети, напрямів, завдань і пріоритетів розвитку бюджетних відносин та засобів бюджетної тактики для їх досягнення і застосування [4].

В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін акцентують увагу на практичних аспектах бюджетної політики, наголошуючи, що вона спрямована на формування бюджету держави, його збалансування та розподіл бюджетних коштів, і до бюджетної політики відносять визначення засад бюджетного устрою країни, бюджетної системи та міжбюджетних відносин [9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значні наукові дослідження у цій сфері, є доцільним розглянути окремі теоретичні аспекти формування ефективної бюджетної політики, що відповідають сучасним реаліям та обґрунтувати основні завдання бюджетної політики на перспективу з метою забезпечення збалансованості та стійкості бюджетної системи держави.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючих теоретичних підходів щодо формування ефективної бюджетної політики, вплив зовнішніх і внутрішніх чинників та фор-

мування пропозицій щодо напрямів зміцнення бюджетної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема формування ефективної бюджетної політики полягає в її науковому обґрунтуванні: наскільки вона базується на фундаментальних теоретичних засадах, виходячи з певної фінансової доктрини держави. При її плануванні держава має прагнути забезпечити фінансову та соціальну стабільність у суспільстві, враховуючи сукупність національних, історичних, політичних, соціально-економічних та інших особливостей розвитку держави [3, с. 231].

На наш погляд, особливості формування бюджетної політики проявляються через її функціональне призначення, тобто у її основних функціях:

– регуляторній, що впливає на структуру виробництва;

– розподільчій, тобто здійснення перерозподілу створеного валового внутрішнього продукту;

– стабілізуючій, що реалізує забезпечення ефективного використання факторів виробництва, стабільного рівня цін, рівноваги платіжного балансу, високих і рівномірних темпів економічного зростання.

Серед окреслених функцій регуляторна функція в умовах ринкової економіки є однією із основних. Вона впливає на параметри інших функцій, здійснюючи регулювання з метою стабілізації соціально-економічних процесів та зміни обсягів перерозподілу валового внутрішнього продукту [5, с. 8].

Залежно від визначених у країні пріоритетів формується відповідна бюджетна політика, яка розподіляється за такими видами [11, с. 25; 1, с. 52]:

– перерозподільна, відтворювальна, створювальна – залежно від характеру впливу на економічне зростання;

– дохідна, видаткова, змішана – залежно від цільової спрямованості;

– тактична, стратегічна – залежно від тривалості у часі бюджетного регулювання;

– стимулююча, обмежувальна – залежно від впливу на об'єкти регулювання;

– загальнодержавна, регіональна – залежно від рівня регулювання;

– превентивна, ситуативна – залежно від своєчасності впливу на об'єкт регулювання.

На думку В.Г. Дем'янишина, «формування бюджетної політики є дуже складним процесом, оскільки її роль у суспільстві специфічна, суперечлива, багатоаспектна і залежить від об'єктивних та суб'єктивних чинників, зокрема, рівня соціально-економічного розвитку, обраної моделі економічної системи тощо. Найважливішою проблемою бюджетної політики є поєднання суперечливих, але взаємозв'язаних між собою функцій бюджетного регулювання в умовах обмеження бюджетних ресурсів та наявності специфічних інтересів різних соціальних груп населення. Вирішення проблем можливе за умов чіткого формулювання мети і завдань, домінантів і пріоритетів, а також принципів бюджетної політики» [4, с. 74-76].

Вітчизняною фінансовою наукою сформульовані такі найважливіші завдання бюджетної політики [14, с. 147-148]:

– розроблення науково обґрунтованої концепції розвитку бюджету як важливого інструменту регулювання соціально-економічних процесів – ця концепція формується на основі вивчення потреб сучасного стану суспільного розвитку, всебічного аналізу стану розвитку економіки і соціальної сфери, глобальних тенденцій соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави;

– визначення основних напрямів мобілізації й використання бюджетних ресурсів на перспективу і поточний період. При цьому виходячи із шляхів досягнення поставлених цілей, передбачених економічною політикою, враховуючи зовнішні і внутрішні чинники, можливості зростання бюджетних ресурсів;

– здійснення практичних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей [14, с. 147-148].

Практична реалізація сукупності завдань бюджетної політики націлена на підвищення рівня добробуту населення, дотримання усіх соціальних стандартів, забезпечення населення суспільними благами.

Формування і реалізація відповідної бюджетної політики та особливостей розвитку й співвідношення її складових елементів у системі державного регулювання залежить від особливостей цілей і завдань розвитку країни та окремих територій [5, с. 9].

На формування бюджетної політики нової якості та ефективного механізму успішної реалізації її тактичних і стратегічних цілей впливають зовнішні і внутрішні чинники [14, с. 328-329]:

1. Внутрішні:

– економічні (пов'язані з макроекономічними процесами, що відбуваються у сфері суспільного виробництва);

– соціальні (пов'язані з особливостями відтворення робочої сили і населення країни в цілому: кошти на освіту, охорону здоров'я, соціально-культурні заходи, соціальний захист населення, обсяг та рівень заробітної плати тощо);

– політичні (пов'язані із забезпеченням обороноздатності держави, підтримкою внутрішнього правопорядку, зміцненням усіх гілок влади).

2. Зовнішні:

– залежність від економічних взаємовідносин з іншими державами щодо поставок палива, сировини, матеріалів, обміну технологіями, експортних можливостей самої держави, її інтеграції зі світовими системами тощо.

Проблема взаємозв'язку між зовнішніми та внутрішніми чинниками, які впливають на бюджетну політику, полягає в тому, наскільки вони сприяють росту ВВП та ефективному використанню фінансових ресурсів. Розробка стратегії бюджетної політики має ґрунтуватися

на визначенні відповідної сукупності показників ефективності, які мають затверджуватися урядом країни.

Основними проблемами при формуванні бюджетної політики є:

– максимально точне визначення обсягу ВВП із врахуванням інших макроекономічних показників: рівня інфляції, обсягу виробництва, споживання та нагромадження;

– впровадження науково обґрунтованих розрахунків дохідної бази бюджету [13, с. 28-32].

Фінансовою теорією виокремлено три підходи щодо формування бюджетної політики.

Перший підхід передбачає формування щорічно збалансованого бюджету, який до нещодавно вважався головною метою фінансової політики держави. Але, як підтверджує практика, такий стан бюджету суттєво знижує ефективність фіскальної політики, яка має антициклічну, стабілізуючу спрямованість, що знаходило своє підтвердження у період кризи або зростання економіки.

Другий підхід передбачає балансування бюджету в межах економічного циклу, тобто уряд здійснює антициклічний вплив і одночасно намагається збалансувати бюджет. Відповідно, під час кризової фази уряд зменшує ставки оподаткування і збільшує державні витрати, провокуючи дефіцит бюджету, а під час фази зростання – збільшує податки і зменшує державні витрати. Позитивне сальдо бюджету, яке виникає при цьому, може бути використане для покриття дефіциту попередніх періодів, тобто балансування бюджету здійснюється не щорічно, а за більш тривалий період. Головною проблемою такого підходу є можливість виникнення невідповідності між тривалістю кризової фази і фази зростання, також між розмірами можливих дефіцитів і профіцитів бюджету за відповідні періоди.

Третій підхід передбачає збалансованість не тільки бюджету, а і збалансованого стану економіки в цілому. При цьому збалансованість бюджету не виступає обов'язковою умовою стабілізації макроекономічної системи, що може досягатися як в умовах позитивного сальдо, так і бюджетного дефіциту.

Другий і третій підходи зорієнтовані на бюджетний дефіцит, який в рамках бюджетної політики має покриватися за рахунок відповідних джерел, вивільнення бюджетних коштів на заходи, які можуть дати довгостроковий економічний ефект [10, с. 214-218]. Такі вивільнені бюджетні кошти являють собою бюджетні інвестиції, тобто бюджетні ресурси, які спрямовуються не на споживання, а на створення активів довгострокового користування з метою отримання економічного та соціального ефекту у перспективі [3, с. 234-235].

У цивілізованій державі бюджетна політика завжди спрямована на динамічне економічне зростання, використання бюджетних відносин для реалізації завдань соціально-економічної політики. Україна при вирішенні основних питань своєї діяльності постійно зустрічається з проблемою суперечності між своїми фінансовими зобов'язаннями та бюджетними можливостями.

Отже, формування бюджетної політики держави та розробка бюджетної доктрини у вигляді політичного документа є першим і найважливішим етапом матеріалізації об'єктивних бюджетних відносин у суспільстві, що визначаються бюджетною доктриною як одним із елементів системи фінансових наукових знань. Бюджетні відносини є основою бюджетної політики, визначають її зміст. Ці відносини є об'єктивними, не залежать від свідомості суб'єкта, тоді як бюджетна політика є формою свідомої діяльності людей. Таким чином, бюджетна політика не може змінювати змісту бюджетних відносин [12, с. 9].

Формуючи бюджетну політику, держава зобов'язана дотримуватися таких основних умов [12, с. 24-27]:

– врахування вимог усіх об'єктивних економічних законів і закономірностей розвитку суспільства;

– вивчення і врахування попереднього досвіду господарського, фінансового і бюджетного розвитку;

– вивчення і врахування досвіду інших країн;

– врахування конкретного етапу розвитку суспільства, особливостей внутрішнього та міжнародного становища;

– дотримання комплексного підходу до розробки і реалізації заходів бюджетної політики, політики у галузі фінансів, ціноутворення, кредиту, заробітної плати тощо.

Діяльність держави у сфері формування, розподілу й перерозподілу коштів бюджетного фонду визначає зміст бюджетної політики, її курс, завдання і напрями реалізації. В основу змісту бюджетної політики закладено її об'єктивно-суб'єктивні витоки. Бюджетна політика формується і реалізується у реальному економічному середовищі в рамках об'єктивних економічних відносин, що й обумовлює її об'єктивні витоки. Суб'єкт політики не може без неї обійтися, її уникнути. На нього покладено відповідальність за достовірність досліджень особливостей й характеру процесів розподілу і перерозподілу бюджетних коштів, контролю за ними, їхню оптимізацію, і на цій основі – побудова моделі бюджетної політики, що базується на об'єктивних процесах. Ефективність такої роботи і визначатиме ефективність бюджетної політики у майбутньому.

Розробка пріоритетних напрямів, завдань і засобів реалізації бюджетної політики на практиці визначається її суб'єктивними витоками. Поєднання та взаємозв'язок об'єктивного і суб'єктивного визначає єдність бюджетної політики, при цьому кожна складова зберігає свою самостійність як окремий елемент, перший із яких функціонує у базисі, а інший – у надбудові. Неврахування такої структури може спричинити негативний вплив на економічне середовище в цілому.

Залежно від періоду і характеру завдань бюджетну політику прийнято розподіляти на бюджетну стратегію та бюджетну тактику.

Бюджетна стратегія – це цілісна система дій держави, спрямована на реалізацію мети, завдань і пріоритетів довготривалого курсу бюджетної політики, розрахованого на тривалу перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною стратегією. Бюджетна стратегія повинна бути складовою економічної стратегії і корелювати з політичною, соціальною, гуманітарною, військовою та іншими стратегіями держави [12, с. 8].

Стратегія має забезпечувати виконання державою покладених на неї функцій, незважаючи на наявність зовнішніх екстерналій. Стратегія не має зводитися до виконання покрокового конкретного плану дій, у цьому разі відповідний документ не є стратегічним.

Бюджетна стратегія націлена на реалізацію перспективних завдань, бюджетна тактика – на поточні. Під бюджетною тактикою ми розуміємо форму реалізації бюджетної стратегії, комплекс адаптивних заходів впливу держави на стан функціонування конкретних бюджетних взаємовідносин з метою надання їм параметрів, визначених завданнями бюджетної стратегії. Головною функціональною характеристикою та критеріальною ознакою тактики є саме адаптивність. Межі й орієнтири такої адаптивності задаються стратегією [12, с. 9-11].

Формування стратегії відбувається під впливом політичних та ідеологічних чинників, тактика переважно має самостійний характер і визначається адекватністю рішень уряду та дій держави. У свою чергу це може обмежувати рамки реалізації бюджетної стратегії, призводити до неузгодженості у діях формальних і неформальних інститутів бюджету як на загальнодержавному, так і місцевому рівнях.

Тактичні дії держави відображаються у бюджетному законодавстві, нормативних актах Кабінету Міністрів України, інших органів державної виконавчої влади та місцевого самоврядування, щорічних бюджетах, бюджетних програмах (короткотермінових). Такі нормативні акти і документи конкретизують зміст бюджетної політики та механізм її реалізації. Тактичні дії мають бути гнучкими відповідно до зміни поточних соціально-економічних умов і завдань [12, с. 14].

Дослідження практики формування та реалізації бюджетної політики України на сучасному етапі дозволяє виявити її основні недоліки – непослідовність, фрагментарність, поверхневість, залежність від політичного тиску і лобіювання, що, у свою чергу, призводить до зниження ефективності, а в деяких випадках – до повної недієвості розроблених механізмів та інструментів.

Поділяючи думку М.В. Тарасюка, зазначимо, що задля підвищення ефективності бюджетної політики держави передусім варто забезпечити її відповідність таким ключовим вимогам:

– надання пріоритету при формуванні цілей бюджетної політики не політичним інтересам, а соціально-економічному ефекту, що буде досягнутий за результатами їх реалізації;

– підпорядкування цілей бюджетної політики держави законодавчо затвердженим стратегічним програмам економічного та соціального розвитку України, що призведе до концентрації зусиль і пришвидшить перехід до сталого економічного розвитку;

– збалансованість та узгодженість окремих напрямів і заходів бюджетної політики держави, що унеможливить їх суперечливість, а отже і нівелювання позитивного ефекту;

– планування та обґрунтування окремих механізмів та інструментів бюджетної політики держави на довгострокову (стратегічну) перспективу, що дозволить забезпечити безперервність підтримки окремих напрямків соціально-економічного розвитку держави;

– забезпечення прив'язки певних заходів та інструментів бюджетної політики до конкретних цілей, що дозволить проводити об'єктивну оцінку результатів їх реалізації;

– розробка бюджетної політики держави з урахуванням інтересів і потенційних можливостей усіх інших ланок фінансової системи (фізичних та юридичних осіб, нерезидентів), що дозволить сконцентрувати зусилля та максимально і на більш вигідних умовах мобілізувати необхідні фінансові ресурси, а отже – досягти синергічного ефекту [8, с. 20].

Значна кількість вітчизняних і зарубіжних науковців присвятили свої дослідження проблемі вдосконалення бюджетної політики держави та забезпеченню умов для подолання наслідків світової фінансової кризи і створенню умов для динамічного економічного зростання. Проведене дослідження дає змогу визначити деякі основні завдання, які повинна розв'язувати бюджетна політика держави в умовах подолання наслідків світової фінансової кризи, серед яких варто назвати такі:

– безумовне виконання в повному обсязі зобов'язань держави перед фізичними особами із заробітної плати працівників бюджетних установ та організацій, а також підтримання збалансованості місцевих бюджетів із метою повного виконання аналогічних зобов'язань;

– недопущення застосування процедури секвестру до першочергових і соціально та економічно важливих статей видатків державного бюджету, для чого доцільно розширити перелік захищених статей і закріпити його на законодавчому рівні з метою унеможливлення управління бюджетними видатками в ручному режимі;

– створення реальних механізмів для стимулювання зайнятості населення, зокрема збереження та створення нових робочих місць, перепідготовка безробітних громадян;

– укрупнення адміністративно-територіальних одиниць, що дозволить зменшити фінансо-

ве навантаження на місцеві бюджети, пов'язане з утриманням значних штатів співробітників органів місцевого самоврядування;

– оптимізація мережі бюджетних установ та організацій, зокрема їх укрупнення, застосування сучасного управлінського інструментарію, централізація виконання і аутсорсінг певних функцій, розширення можливостей щодо формування ними власних надходжень тощо;

– чітке визначення видів економічної діяльності, яким надається державна підтримка з бюджету та створення і реалізація довгострокових інвестиційних порогів економічного співробітництва між урядом і суб'єктами господарювання;

– зростання частки видатків на розвиток інфраструктури, передусім це стосується цільових видатків на будівництво автомобільних доріг.

Висновки. Дослідження теоретичних основ формування бюджетної політики дозволяє визначити, що в умовах сучасних трансформаційних процесів важливим завданням бюджетної політики є науково обґрунтована раціоналізація бюджетних видатків, обсяги і структура яких повинні відповідати функціям, притаманним державі з ринковою економікою. Поряд із цим необхідно вирішити завдання щодо консолідації ресурсів на державному рівні для фінансового забезпечення стратегічних пріоритетів бюджетної політики держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булгакова С., Єрмошенко Л. Бюджетна політика держави // Вісник КНТЕУ. – 2002. – № 1. – С. 47-60.
2. Геєць В.М. Бюджетна політика в Україні: проблеми і перспективи / В.М. Геєць // Дзеркало тижня. – 2004. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dt.ua/articles/38846#article.
3. Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку: В 3 т. / Т. 1: фінансова політика та податково-бюджетні важелі її реалізації / За ред.. чл..-кор. НАН України А.І. Даніленка. – К.: Фенікс, 2008. – 468 с.
4. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України / В.Г. Дем'янишин: монографія. – Тернопіль: ТНЕУ, 2008. – 439 с.
5. Лисяк Л.В. Практика фінансових реформ та розвиток бюджетної політики в Україні / Л.В. Лисяк // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1 (9). – С. 149-154.
6. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічний аспект) / В.М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2005 – 186 с.
7. Суржик В.Г. Бюджетна політика в період подолання фінансової кризи // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 4 (019). – С. 154-159.
8. Тарасюк М.В. Вимоги до формування бюджетної політики України у посткризовий період / М.В. Тарасюк // Економіка. – 2012. – № 9. – С. 19-21.
9. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін; за наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
10. Фролов С.М. Теоретико-методологічні засади формування бюджетної політики у незалежній Україні / С.М. Фролов // Наукові записки. Серія: Історія. – № 2, 2012. – С. 214-218.
11. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов. – К.: НДФІ, 2005. – 286 с.
12. Юрій С., Дем'янишин В. Бюджет, бюджетна доктрина та бюджетна політика держави: сучасна парадигма, іманентний детермінізм, реалії і перспективи / С. Юрій, В. Дем'янишин // Світ фінансів. – 2010. – № 4. – С. 7-29.
13. Фещенко Л.В. Бюджетна система України / Фещенко Л.В., Проноза П.В. – К.: Кондор, 2008. – 440 с.
14. Фінанси / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

УДК 336.143.2:352

Сергієнко Л.К.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – ШЛЯХ ДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

FISCAL DECENTRALIZATION – WAY TO THE PROVISION OF FINANCIAL LOCAL GOVERNMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто концептуальні засади бюджетної децентралізації, проаналізовано сучасні тенденції формування доходів місцевих бюджетів, встановлено рівень залежності місцевих бюджетів від трансфертів з державного бюджету, визначено можливості підвищення самостійності місцевих бюджетів у світлі новацій Бюджетного кодексу України, надано пропозиції щодо покращення фінансового забезпечення місцевих органів влади.

Ключові слова: бюджетна децентралізація, доходи місцевих бюджетів, міжбюджетні трансферти.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены концептуальные положения бюджетной децентрализации, проанализированы современные тенденции формирования доходов местных бюджетов, установлен уровень зависимости местных бюджетов от трансфертов из государственного бюджета, определены возможности повышения самостоятельности местных бюджетов в свете новаций Бюджетного кодекса Украины, предоставлены предложения по улучшению финансового обеспечения местных органов власти.

Ключевые слова: бюджетная децентрализация, доходы местных бюджетов, межбюджетные трансферты.

ANNOTATION

The article describes the conceptual provisions of fiscal decentralization, analyzed the current trends of formation of incomes of local budgets, set the level of dependence of local budgets on transfers from the state budget, determined the possibility of increasing autonomy of local budgets in the light of the innovations of the Budget Code of Ukraine, made proposals to improve the financial support of local authorities.

Keywords: fiscal decentralization, local budget revenues, intergovernmental transfers.

Постановка проблеми. В умовах наявності негативних тенденцій та кризових явищ в економіці, слабкої фінансової дисципліни, високого рівня корупції, низького рівня довіри до системи державного управління питання бюджетної децентралізації виходять на перший план. У контексті процесів децентралізації бюджетної системи, які набирають обертів в Україні, актуалізується питання розширення бюджетної демократії, реалізація якого потребує створення умов для незалежної та ефективної діяльності місцевих органів влади, спроможності органів місцевого самоврядування забезпечувати соціально-економічний розвиток територій та підвищувати рівень надання громадських послуг населенню шляхом зміцнення фінансової бази місцевих бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам бюджетної децентралізації, визначення ролі місцевих бюджетів та їхньої взаємодії з державним бюджетом присвячено багато досліджень відомих вчених, зокрема І. Луніної, О. Кириленко, Т. Сало, К. Павлюк, Ю. Пасічника, В. Федосова, С. Юрія та ін. Проте сьогодні не існує єдиної думки щодо механізму фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом фінансових ресурсів для виконання покладених на них функцій і завдань.

Метою статті є аналіз сучасного стану фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування та обґрунтування заходів щодо підвищення бюджетної децентралізації у розподілі фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу. У різних соціально-економічних умовах та на різних стадіях розвитку ефективність регіонального управління та розподілу державних фінансів залежить від ступеня їх централізації. Залежно від територіальної структури концентрації фінансових ресурсів, їхнього розподілу та використання у світовій практиці виділяють різні форми суспільних фінансових систем, в основі яких лежать процеси централізації, децентралізації, адміністративної деконцентрації тощо.

Децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів [1, с. 7].

Бюджетна децентралізація становить передачу повноважень, функцій і компетентності від центрального уряду до органів місцевого самоврядування, що супроводжується передачею відповідних фінансових ресурсів. Практичне втілення бюджетної децентралізації, означає, що органи місцевого самоврядування набувають більшої відповідальності і в їх розпорядження надходить більше коштів [2, с. 301].

У багатьох країнах потреба у децентралізації зростає через поширення процесів демократизації та здійснення ринкових перетворень. Незважаючи на те, що реформи у цих країнах відбуваються по-різному, однак вони базуються на єдиному принципі: обов'язок щодо здійснення виробництва і надання товарів та послуг

покладається на регіональний рівень, який має право на фінансування певних витрат, а отже і на отримання бюджетних ресурсів для їхнього фінансування.

Бюджетна децентралізація має сприяти вирішенню двох основних питань: по-перше, взаємообумовлений розподіл доходів та видатків між рівнями бюджетної системи; по-друге, встановлення повноважень, у межах яких на регіональному рівні можливо визначати власні доходи та видатки місцевих органів влади.

В Україні, відповідно до Бюджетного кодексу України, доходи місцевих бюджетів класифікують за такими розділами: податкові надходження (загальнодержавні та місцеві податки і збори); неподаткові надходження (доходи від власності, адміністративні збори та платежі, штрафні санкції, плата за ліцензії тощо); доходи від операцій з капіталом (від продажу основного капіталу тощо); міжбюджетні трансферти (дотації, субвенції) [3].

Аналіз виконання місцевих бюджетів України за останні п'ять років показує тенденції до зростання обсягів надходжень до місцевих бюджетів на 20,6 млрд грн, або на 25,6% (табл. 1). Однак простежується сповільнення темпів зростання доходів місцевих бюджетів порівняно з попередніми роками: якщо у 2010 р. зростання доходів відбулося на 13,4%, то у 2011 р. зростання відбувається тільки на 7,5%, в 2013 р. – на 4,4%, а в 2014 р. маємо від'ємне значення до попереднього року в 3,9%.

Важливим показником визначення ролі та значення місцевих бюджетів у бюджетній системі держави, а також показником рівня фінансової самостійності та незалежності місцевих бюджетів є показник питомої ваги місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України. За цим показником, ступінь децентралізації місцевих бюджетів України знизився з 25,6% у 2010 р. до 22,2% у 2014 р. Таким чином, частка доходів місцевих бюджетів у структурі зведеного бюджету є значна меншою, ніж частка державного бюджету майже у 3 рази, що вказує на значну централізацію бюджетних коштів у розпорядженні держави та є негативним явищем у контексті децентралізаційних процесів. Таке становище вказує на пряму залежність місцевих органів влади від центрального уряду, а доходів місцевих бюджетів від перерозподілу трансфертів з державного бюджету.

Незважаючи на задекларованість процесів бюджетної децентралізації, на жаль, сьогодні структура доходів місцевих бюджетів України свідчить про зростання їхньої залежності від бюджетних трансфертів з державного бюджету (табл. 2).

Можна помітити поступове зменшення частки податкових надходжень та збільшення частки міжбюджетних трансфертів в структурі доходів місцевих бюджетів. Так, якщо у 2010 році частка податкових надходжень складала 42,3% усіх доходів місцевих бюджетів, то у 2011–2014 рр. спостерігається зменшення цієї частки до 38,1% у 2012 році та 37,7% у 2014 році.

Таблиця 1

Доходи бюджетів України за 2010–2014 рр.*

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП, млрд грн	1082,6	1316,6	1408,9	1454,9	1566,7
Зведений бюджет, млрд грн	314,4	398,3	445,5	442,8	456,1
- частка у ВВП, %	29,0	30,3	31,6	30,4	29,1
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн	233,9	311,8	344,7	337,6	355,0
- частка у ВВП, %	21,6	23,7	24,5	23,2	22,7
- частка у доходах зведеного бюджету, %	74,4	78,3	77,4	76,2	77,8
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд грн	80,5	86,5	100,8	105,2	101,1
- частка у ВВП, %	7,4	6,6	7,1	7,2	6,4
- частка у доходах зведеного бюджету, %	25,6	21,7	22,6	23,8	22,2

** Складено та розраховано автором за даними [4; 5]*

Таблиця 2

Структура доходів місцевих бюджетів України, % *

Показники	2010	2011	2012	2013	2014
Усього доходів, у т. ч.:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
- податкові надходження	42,3	40,3	38,1	41,3	37,7
- неподаткові надходження	5,5	6,0	5,6	5,5	5,3
- доходи від операцій з капіталом	1,7	1,0	0,8	0,6	0,5
- цільові фонди	1,0	0,5	0,3	0,2	0,1
- міжбюджетні трансферти	49,5	52,2	55,2	52,4	56,4

** Розраховано автором за даними [4]*

Зменшення надходжень податкових та неподаткових доходів місцевих бюджетів супроводжується поступовим збільшенням обсягів трансфертів, що надаються з державного бюджету місцевим. Так, частка міжбюджетних

трансфертів у структурі доходів місцевих бюджетів у 2014 р. становила 56,4%, що на 6,9% більше, ніж у 2010 р., та на 4% більше, ніж у 2013 р. (рис. 1).

З рисунка 1 видно, що у 2011–2014 рр. частка трансфертів державного бюджету складає більше половини доходів місцевих бюджетів, при цьому частка податкових та неподаткових надходжень місцевих бюджетів має сталу тенденцію до зниження. До того ж за останні п'ять років сума трансфертів, які передаються із державного бюджету місцевим бюджетам, збільшилася на 51,7 млрд грн, тоді як обсяги податкових надходжень місцевих бюджетів зросли лише на 19,7 млрд грн, що у 2,6 рази менше зростання трансфертів. Таке становище з формуванням доходної бази місцевих бюджетів вказує на централізацію левової частини бюджетних коштів на рівні держави та їхній подальший перерозподіл через державний бюджет.

Основною причиною того, що місцева влада має досить обмежений перелік повноважень, обсяг відповідальності та фінансових ресурсів, є те, що центральна влада не зацікавлена у проведенні децентралізації бюджетно-податкової системи, тому що це автоматично призведе до обмеження її повноваження та звуження ресурсної бази [6, с. 326].

Практика країн з розвиненою економікою засвідчує, що місцеві бюджети не повинні залежати виключно від фінансової підтримки у вигляді міжбюджетних трансфертів, а повинні мати власний «фундамент» економічної та фінансової міцності.

Нововведення Бюджетного та Податкового кодексів України несуть кардинальні зміни у перерозподіл фінансів, що повинно сприяти їх децентралізації та розширенню дохідної бази місцевих бюджетів. З 2015 року в країні вводяться нові підходи у взаємодії центральних та місцевих бюджетів, які стимулюватимуть місцеві органи влади до нарощування дохідної бази. Частину соціальних видатків, таких як фінансування медицини та освіти, держава бере на себе через надання субвенцій. Вводиться система фінансового вирівнювання замість тотального балансування. Відтепер місцеві ради зможуть самостійно вирішувати власні фінансові проблеми. Нове бюджетне законодавство розширює права місцевих органів влади та надає їм повну бюджетну самостійність, а також розширює джерела наповнення місцевих бюджетів.

Унаслідок внесення змін до Бюджетного кодексу відбулося скорочення як загальнодержавних, так і місцевих податків та зборів. До місцевих податків віднесено податок на майно, до якого входять податок на землю, податок на нерухоме майно, транспортний податок, та єдиний податок. До місцевих зборів належать: збір за місця для паркування транспортних засобів і туристичний збір. Доходи місцевих бюджетів розширено за рахунок надходжень від акцизного податку з реалізації підакцизних товарів у роздріб за ставкою 5% вартості реалізованого товару, 10% податку на прибуток комерційних підприємств, 100-відсотковим закріпленням за місцевими бюджетами державного мита, плати за надання адміністративних послуг тощо.

Як і раніше, основним бюджетоутворюючим податком місцевих бюджетів залишається податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Однак Законом № 79-VIII внесено зміни щодо розмежування цього податку між бюджетами. Відтепер до обласного бюджету відраховується 15% ПДФО, до бюджетів міст обласного значення – 60%, до бюджету м. Києва – 40%, до бюджетів сіл – 25%, до державного бюджету – 25% [7]. До 2015 р. діяли інші нормативи відрахувань: до обласного бюджету – 25%, до бюджетів міст обласного значення –75%, до бюджету м. Києва – 50%. Таким чином, державному бюджету віддали відносно стабільне та дохідне джерело надходжень місцевих бюджетів. Завдяки цій нормі державний бюджет отримає 42 млрд грн. Тоді як, за даними міністерства фінансів, додатковий фінансовий ресурс загального фонду місцевих бюджетів від нововведень прогнозується на рівні 22,4 млрд грн [8]. Як компенсацію, місцеві бюджети отримали нові цільові платежі – освітню та медичну субвенції, що, на нашу думку, не сприяє децентралізації бюджетних ресурсів.

Висновки. Бюджетна децентралізація є найбільш ефективним способом забезпечення фінансової самостійності місцевих органів влади внаслідок розширення фінансової бази адміністративно-територіальних одиниць за рахунок передачі їм потужних фінансових джерел. З метою підвищення фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування достатнім обсягом фінансових ресурсів, що відповідатиме обсягу покладених на них функцій та завдань, вважаємо за доцільне практично реалізувати такі пропозиції.

Перш за все, важливим є вирішення питання щодо підвищення фінансової незалежності і самостійності місцевих органів влади та посилення фінансової спроможності місцевий бюджетів, що можливо реалізувати за рахунок перерозподілу бюджетоутворюючих податків між центром і регіонами на

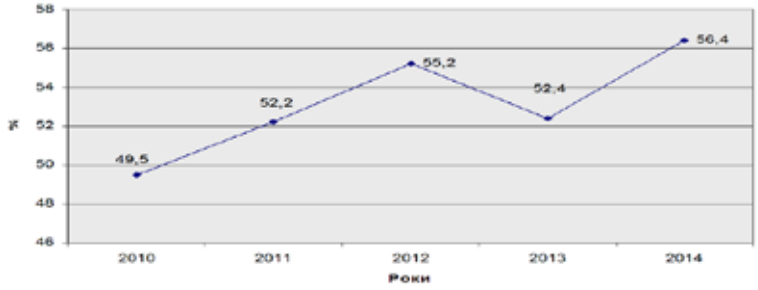


Рис. 1. Частка міжбюджетних трансфертів в доходах місцевих бюджетів у 2010–2014 рр., %

користь останніх. Зокрема, перерахування до місцевих бюджетів частини від надходження податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств, рівень мобілізації яких залежить від податкових зусиль місцевих органів влади, надасть можливість підвищити зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні надходжень цих податків на окремій території та зупинить відцентрові тенденції в Україні. При цьому необхідно відмовитися від пошуку оптимальної формули перерозподілу коштів державного бюджету між регіонами, а перейти до нового механізму перерозподілу отриманих у регіонах ПДВ та податку на прибуток підприємств.

По-друге, відновлення окремих місцевих податків та зборів, зокрема комунального податку, податку з реклами та ринкового збору за умовою встановлення належного контролю за їхнім адмініструванням, дозволить збільшити власні доходи місцевих бюджетів, а відтак, і фінансові можливості щодо фінансування місцевих програм та соціальних заходів.

По-третє, зменшення ролі суб'єктивного чинника при розподілі субвенцій із державного бюджету на соціально-економічний розвиток територій шляхом використанням прозорої і зрозумілої методики в автоматичному режимі, з мінімальним використанням «людського фактору».

По-четверте, доцільним є запровадження стратегічного планування на місцевому рівні, що дозволить більш точно здійснювати прогнозування розвитку адміністративно-територіальних одиниць та надасть можливість залучення регіонів до міжнародних проектів фінансової та технічної допомоги.

По-п'яте, бюджетна децентралізація повинна включати не тільки перегляд структури податків і трансфертів, а і упорядкування видаткових повноважень. Потрібне підвищення ролі місцевих органів в управлінні розвитком регіонів, посилення їхньої активності у створенні умов для активізації потенціалу економічного розвитку і зростання, залучення інвестицій, з тим щоб на місцях мати джерела наповнення місцевих бюджетів. Модифікації потребує і сама система розподілу бюджетних коштів між рівнями бюджетної системи, за якої має бути унормована частка доходів і видатків у зведеному бюджеті на рівні, що не тільки підтверджений практикою загальноєвропейських країн із тривалими традиціями бюджетної децентралізації, але і відповідає сучасному стану розвитку системи міжбюджетних відносин в Україні.

Перспективи подальших досліджень. У подальшому мають бути запропоновані методичні підходи та розроблено механізм перерозподілу податку на додану вартість та податку на прибуток підприємств для визначення частки цих податків, яку варто залишати в регіонах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: навчальний посібник для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування. – Київ: ПРООН/МПВСР, 2007. – 269 с.
2. Фінанси: підручник / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2012. – 687 с.
3. Бюджетний кодекс України від 08 липня 2010 р. № 2456-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
4. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://treasury.gov.ua.
5. Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ibser.org.ua.
6. Сало Т. Децентралізація фінансової системи: стан та оцінка рівня в Україні / Т. Сало // Ефективність державного управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 324-330.
7. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
8. Офіційний сайт міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua.

УДК 368.9.06

Славітич М.В.
аспірант
Львівського національного університету імені Івана Франка

Гупало О.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри економічної теорії
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

THE NECESSITY OF MANDATORY MEDICAL INSURANCE INTRODUCTION IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті наведено основні проблеми та шляхи фінансування галузі охорони здоров'я, проаналізовано сучасний стан розвитку медичного страхування в Україні. Запропоновано нові підходи до запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні, для задоволення потреб у якісних медичних послугах усіх верств населення.

Ключові слова: охорона здоров'я, обов'язкове медичне страхування, добровільне медичне страхування, страхові компанії, медичне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены основные проблемы и пути финансирования здравоохранения, проанализировано современное состояние развития медицинского страхования в Украине. Предложена основная концепция внедрения обязательного медицинского страхования в Украине, для удовлетворения потребностей в качественных медицинских услугах всех слоев населения.

Ключевые слова: здравоохранение, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, страховые компании, медицинское обеспечение.

ANNOTATION

The article tells about the key problems and ways of financing health care, and analyzes the current state of medical insurance in Ukraine. New approaches of mandatory medical insurance introduction in Ukraine were suggested to meet the needs in high-quality medical services required by all social groups.

Keywords: health, mandatory health insurance, voluntary health insurance, insurance companies, health care.

Постановка проблеми. Актуальність розгляду обов'язкового медичного страхування в Україні полягає в тому, що воно виступає однією із найефективніших форм захисту від ризиків, що загрожують найціннішому в особистому та громадському відношенні – здоров'ю та життю людини, а також є формою соціального захисту у сфері охорони здоров'я громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Медичне страхування висвітлено у працях таких науковців, як О.В. Баєва, О.Г. Гупало, О.М. Голяченко, О.Н. Литвинова, В.М. Мних, Н.А. Молозіна, Ю.В. Пасічник, А.Л. Свечкіна, О.Г. Сподарева, В.М. Федосов, С.І. Юрій та ін. Однак нині немає єдиних підходів до запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні.

Виділення не вирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу вчених до медичного страхування, проблема концепції запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні досі залишається актуальною.

Мета статті. Основною метою публікації є обґрунтування необхідності запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні, що допоможе збільшити фінансування галузі охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. За станом здоров'я громадян Україна посідає одне із найнижчих рейтингових місць у Європейському регіоні. При цьому одним із визначальних чинників низької якості медичного обслуговування та нерівності громадян у доступі до послуг охорони здоров'я є хронічний фінансовий дефіцит у галузі. Економічна криза в Україні за останні десять років поглибилася, різко зменшилися грошові надходження в бюджет і, відповідно, скоротилися асигнування на охорону здоров'я. Виникла проблема пошуку інших джерел утримання охорони здоров'я. Став необхідним перехід до страхової медицини, яка передбачає використання, окрім коштів державного бюджету, ще й страхові внески громадян [1].

Якісний та кількісний стан медицини є однією із ключових детермінант демографічної ситуації у країні. За даними Світового Банку, серед країн Східної Європи Україна має найнижчий рівень розвитку за макропоказниками, наприклад найнижчий дохід і, відповідно, найнижчі витрати на охорону здоров'я [3].

Щорічно в Україні помирають понад 700 тис. громадян, третина з яких – люди працездатного віку. При цьому смертність від серцево-судинних захворювань є однією із найвищих у світі та становить близько 64% у структурі загальної смертності, а смертність від онкологічних захворювань – 13%. Фактично ці два класи хвороб визначають майже 80% щорічних втрат чисельності населення країни. Такий стан справ визначається багатьма факторами:

– усе ще складною економічною ситуацією у державі, що пов'язана з наслідками світової фінансово-економічної кризи;

– низьким, порівняно з розвинутими країнами Європи, рівнем добробутом населення;

– складною екологічною ситуацією;

– значним поширенням серед українців шкідливих звичок та відсутністю в українському суспільстві культу здорового способу життя;

– низькою якістю медичного обслуговування та нерівністю громадян у доступі до послуг охорони здоров'я [2], а тепер ще і війною з Росією.

Вітчизняна система охорони здоров'я фінансується переважно за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, які розподіляються централізовано відповідно до наявних потужностей закладів охорони здоров'я без врахування обсягу та якості наданих медичних послуг. У діючій системі охорони здоров'я пацієнт розглядається як фактор витрат та стаття видатків.

Значна частка фінансування в Україні (майже 40%) припадає на тіньовий ринок медичних послуг. Натомість медичне забезпечення за рахунок добровільного страхування – незначне і забезпечується видами особистого страхування. У всіх країнах Західної Європи, щоб контролювати витрати і управляти попитом на ліки, які призначаються за рецептом, введена часткова їх оплата. У даний час ця схема здійснюється за такими принципами:

– часткове страхування (хворий оплачує певну частку загальної вартості лікарського засобу);

– фіксована сума (хворий сплачує фіксовану суму за кожен вид товару або за кожне призначення);

– франшиза (хворий оплачує початкові витрати аж до певної суми). Забезпечення хворих людей ліками є невід'ємною частиною системи охорони здоров'я, оскільки сучасна медицина не може існувати без фармакотерапії. При багатьох хворобах саме фармакотерапія призводить до поліпшення стану пацієнта, тобто відповідає за позитивний результат медичного лікування.

Чи не найбільше нерозуміння викликає надання автономії лікувальним закладам. Необхідно підкреслити: ми рухаємося у напрямі децентралізації. Усі лікарні мають навчитися самостійно, ефективно і відповідально розпоряджатися бюджетними коштами. Держава не має змоги і не буде фінансувати застарілу систему ліжкомісць, яка дісталася нам у спадок ще з радянських часів. Медичні заклади зможуть обрати будь-який легальний статус – державне прибуткове чи неприбуткове підприємство, комунальне підприємство (самостійний господарський суб'єкт), та працювати у майбутньому на основі принципу оплати послуг.

Кожна лікарня буде самостійно розпоряджатися бюджетними грошима і легально збирати додаткові доходи замість нинішніх непрозорих благодійних внесків та конвертів з готівкою. Зібрані кошти керівництво лікувального закладу зможе спрямовувати на його розвиток. Невикористані лікарнею кошти не будуть повертатися до бюджету в кінці року. Їх можна буде витрачати у майбутньому. Важливо, що на перехідний період державні та комунальні медустанови будуть звільнені від відрахування частини прибутку до бюджету, тобто ми максимально полегшимо для них процес реформування [4].

Отже, медичні установи змінять свій правовий статус (за рішенням місцевих органів самоврядування), але залишаться у державній власності. Медична реформа не передбачає приватизації і не дозволяє лікарням займатися іншою діяльністю крім медичної. Вона лише дає можливість лікувальному закладу почати працювати над тим, щоб відповідати очікуванням і пацієнта, і лікаря.

А для того щоб контролювати діяльність лікарень, при закладах будуть створюватися наглядові ради, до яких зможуть входити представники громадськості, які будуть стежити за дотриманням прав пацієнтів. Підготувавши мережу автономних, сучасних, добре фінансованих медичних закладів, що працюють у конкурентному середовищі, ми отримаємо базу для запровадження обов'язкового та добровільного медичного страхування.

Концепція не означає, що охорона здоров'я стане дорожчою для держави чи для пацієнта. Навпаки, фінансування галузі найближчими роками залишиться на попередньому рівні, однак ці кошти (приблизно 59 млрд грн у 2015 р.) будуть використані більш раціонально [5].

А конкуренція серед медичних закладів за пацієнта дозволить навіть знизити вартість медичних послуг і спрямувати кошти саме на надання послуг, а не на утримання застарілої інфраструктури.

Усі медичні послуги пройдуть тарифікацію, що базується на сучасних клінічних протоколах. Після цього держава (яка виступатиме замовником послуг) буде оплачувати лікарням (надавачам послуг) кошти за надання якісних послуг пацієнтам. Таким чином, з'явиться конкуренція між лікувальними установами – найкращий і найпростіший спосіб підвищити якість медобслуговування.

Отже, медичне страхування передбачає такий підхід до фінансування медичних послуг державою, коли держава перестає бути як їхнім замовником, так і їхнім постачальником.

Досі залишається явною проблемою, що медична документація ведеться у паперовій формі. Електронна медична карта пацієнта (ЕМК) – основний компонент інформаційної системи. У ній повинна зберігатися уся інформація про пацієнта: реєстраційні дані, результати медичних оглядів, антропометричні виміри, лабораторні обстеження і різноманітні графічні дані (УЗД, флюорографія тощо).

Є медичні заклади, які мають багато цікавих рішень, але які не комунікують між собою. ЕМК – єдина медична інформаційна система, де можна було б ділитися медичними документами. Ця система гарантує повну конфіденційність обробки даних, усе відбувається за повної згоди пацієнта. Ця платформа містить інформацію про медичні події, які вже були. Тут є тільки відомості щодо того, де зберігаються медичні документи пацієнта, в яких закладах.

Так, у Польщі планують впроваджувати електронний рецепт та електронний лікарняний. Ця платформа матиме інтернет-сторінку, де буде історія хвороби пацієнта, можна буде записатися до лікаря, замовити медичні довідки, що дуже актуально на даний момент.

Також потрібно впровадити ще один проект – систему для обробки статистичних даних. Йдеться про кадри, медичне обладнання, яке є в певному закладі, його потужність і процедури, які можливо здійснити завдяки йому. На основі цієї платформи можна буде залучати інвестиції в ті чи інші заклади, підвищувати кваліфікаційний рівень медичних працівників, розвивати проекти «Телемедицини», – це робить медицину більш доступною і дешевшою для населення, стимулює професійний розвиток лікарів і має навчальну складову.

Таким чином, можна буде проводити незалежне та правдиве планування фінансування лікувальних закладів, виходячи з обсягу реально наданих ними послуг пацієнтам. А пацієнти, у свою чергу, обираючи медичний заклад там, де їм зручно (незалежно від місця прописки чи проживання), будуть самі вирішувати, який із них вартий державних грошей.

Як відомо, усі попередні роки медичні установи фінансувалися лише на 30% від потреби. Неформальні платежі від пацієнтів – готівка у конверті лікарю – сягають 70%. Якщо легалізувати ці величезні кошти, отримані від населення, українську медицину можна було б модернізувати найшвидшими темпами.

Така реформа змінює сам підхід до оплати праці медичних працівників: вона дає можливість лікарю отримувати достойну платню легально, не принижуючись і не принижуючи пацієнта. В усіх лікувальних закладах замість фіксованої оплати згідно з штатним розкладом буде введено контрактну систему оплати за послуги. Лікарі, залежно від того, скільки пацієнтів будуть їм довіряти і у них лікуватися, будуть отримувати більшу або меншу зарплату, а також зможуть працювати офіційно в декількох медичних установах.

Замість інертного «лікаря на ставку» реформа заохочує того, хто цікавиться пацієнтом, хоче заробляти більше, розвиваючись і удосконалюючи свій професіоналізм.

Щоб нова система охорони здоров'я працювала належним чином, необхідно вдосконалити надання первинної медичної допомоги у поліклініках, амбулаторіях тощо. Адже саме від якості первинної допомоги залежить ефективність використання ресурсів у сфері охорони здоров'я. Неналежна первинна допомога означає додаткові витрати на пацієнта в лікарні, яких можна було б запобігти.

Результатом реформи буде створення медичної одиниці, яка буде фінансуватися напряму замовником послуг та надаватиме первинну допомогу на місці. Реформа не залишить без медичної допомоги жодне селище чи невеликий районний центр.

Натомість діагностичні центри, у тому числі лабораторії, можуть бути приватними та співпрацюватимуть з багатьма лікарнями, надаючи високоякісні сучасні послуги, як це працює в усьому світі. Часи, коли в кожній найменшій поліклініці лаборантки пенсійного віку вручну рахують, скажімо, формулу крові, мають залишитися в минулому.

Сподіваюся, що народні обранці підтримають Міністерство в реалізації медичної реформи. А особливо ті, хто демонструє постійний інтерес до діяльності МОЗ, адресуючи йому сотні і сотні депутатських запитів і звернень. Головне зараз – нарешті розпочати зміни самих засад системи охорони здоров'я. А це неможливо без прийняття Верховною Радою пакету відповідних законопроектів, які вже зареєстровані в парламенті. Україна більше не може дозволити собі зволікати – занадто високу ціну громадяни щодня платять за відсталу медицину.

Жорсткість вимог до реклами медичних препаратів, розширення списку ліків для продажу за рецептами, а також очікуване скорочення Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення – це перші ознаки початку активної підготовки держави до впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. У структурі собівартості лікування, а значить і в структурі виплати по страховому випадку, вартість ліків посідає 60-70%. Упорядкувавши перелік препаратів, які можна буде включати до обов'язкового страхування, а також систему їхніх продажів і реклами, держава таким чином зможе почати розрахунок оптимальної вартості поліса обов'язкового медичного страхування (ОМС).

Реалізація обов'язкового медичного страхування дозволить:

1) забезпечити конституційні права громадян України на безоплатне надання медичної допомоги відповідно до європейських стандартів;

2) кошти, що фінансуються перерозподілити через механізм ОМС на засадах громадського контролю;

3) створити умови для залучення інвестицій у систему охорони здоров'я та ОМС;

4) зменшити витрати держави на впровадження ОМС та її адміністрування;

5) забезпечити додатковий контроль за якістю та ефективністю медичних послуг, що прискорить формування конкурентного ринку медичних послуг та утворення нових медичних закладів різних форм власності;

6) досягти загальноекономічного результату за рахунок стимулювання розвитку системи охорони здоров'я.

В умовах обмежених державних ресурсів одним із шляхів вирішення проблем галузі є обов'язкове медичне страхування (ОМС), засноване на принципі соціальної солідарності, яке при його раціональній організації дозволить гарантувати пацієнту надання медичної допомоги на сучасному рівні. Більшість європейських

країн мають систему охорони здоров'я, яка базується на принципах страхування здоров'я більшою або меншою участю уряду у фінансуванні страхових фондів. Приватне страхування забезпечує додаткові види медичних і сервісних послуг. Система охорони здоров'я у цих країнах, на відміну від державної системи, фінансується за допомогою цільових внесків підприємців і працівників, а також бюджетних субсидій із загальних або цільових надходжень.

Принциповою особливістю ОМС є погодження державних гарантій щодо надання медичної допомоги з фінансовими ресурсами системи.

МОЗ України у серпні 2014 року запропонувало Національну стратегію реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років. Мета стратегії полягає у визначенні основних проблем системи охорони здоров'я, стратегічних напрямів та шляхів їх розв'язання для формування нової державної політики у галузі, включаючи нормативні модифікації та введення нових фінансових механізмів для забезпечення прав людини у сфері охорони здоров'я. Впровадження медичного страхування у довгостроковій перспективі є обов'язковим. Одним із шляхів покращення фінансового забезпечення в системі охорони здоров'я та полегшення навантаження на бюджет пропонується надходження коштів за рахунок внесків роботодавців на медичне страхування з графи оподаткованого прибутку до графи витрат. Планується також підготувати розрахунки для двох пакетів послуг, які можуть фінансуватися за рахунок державних коштів: «Універсальний не страховий пакет» (УНП) (включає профілактичні програми та медичну допомогу, що будуть фінансуватися державою незалежно від місця проживання та фінансової спроможності громадян) та «Державний страховий пакет» (цей пакет забезпечить ширше медичне страхування для вразливих верств населення у рамках наявних ресурсів). На першому етапі МОЗ планує зробити розрахунки для УНП, потім намічено розрахунок бюджетних ресурсів для придбання пакетів послуг для вразливих груп населення. Пацієнти матимуть змогу вільно обирати страхові компанії, що беруть участь в урядовій програмі, держава і страхові компанії мають погодити мінімальний набір послуг та стандарти послуг страхового пакету [5].

Досвід ринку обмеженого добровільного медичного страхування в Україні, що функціонує уже більше як 20 років, може слугувати своєрідним випробувальним майданчиком для впровадження обов'язкового медичного страхування. В Україні на теперішній час існує система добровільного медичного страхування. Щодо обов'язкового медичного страхування, то в країні практично відсутній механізм його здійснення, який передбачено законодавством України, але поки що не розроблене відповідне нормативне забезпечення для його впровадження.

Нині на ринку ДМС працюють близько 30 страхових компаній, середній рівень виплат становить більше 60% страхових компаній, що мають різні можливості, досвід і авторитет [3].

Програми, які пропонують страхові компанії з ДМС, можна поділити на чотири основні категорії:

– поліклінічне обслуговування, у тому числі аптечне;

– стаціонарне обслуговування;

– послуги невідкладної швидкої медичної допомоги;

– стоматологія.

Незважаючи на те, що медичне страхування уже припинило бути ексклюзивною послугою, поліси ДМС, як і раніше, залишаються досить дорогим задоволенням.

Нині українські експерти сперечаються щодо двох моделей ОМС – єдиний страховий фонд (російська модель) чи послуги надаватимуть кілька страхових компаній (СК) (грузинська модель). При цьому повністю запровадити грузинську модель неможливо, оскільки у нас інші вихідні умови – наприклад, набагато більша кількість населення. Обидві моделі мають свої переваги і недоліки. Російська модель передбачає контроль держави – ми в Україні отримали б ще один соціальний фонд Мінсоцполітики. А коли ці послуги віддати страховим компаніям, це може призвести до конкуренції, але вона може бути недобросовісною і компанія збанкрутує. Тут мають діяти жорсткі критерії відбору СК.

Загальна умова позитивного ОМС – цілісність усієї системи, яка передбачає домінування одного каналу надходжень коштів. У класичній моделі ОМС основним джерелом надходжень є податок на заробітну плату, а роль бюджетів усіх рівнів зводиться до виділення порівняно невеликих субсидій. За таких умов обсяг фінансових ресурсів несуттєво залежить від загальних бюджетних надходжень.

Формування джерел фінансування на обов'язкове медичне страхування у західноєвропейських країнах можна умовно поділити на дві групи.

Першу групу становлять країни, де основна частина фондів (50-90%) формується державою. У Великобританії, Ірландії, Данії діють державні системи організації охорони здоров'я, що фінансується із загальних бюджетних надходжень. У Швеції, Ісландії, Фінляндії система охорони здоров'я побудована переважно за принципом соціального страхування, яка фінансується за рахунок цільових внесків на тристоронній основі. При цьому превалюють державні субсидії.

Друга група країн (Німеччина, Франція, Нідерланди, Бельгія, Японія та ін.) – це країни, в яких суспільні фонди охорони здоров'я формуються головним чином за рахунок внесків трудящих і підприємців за мінімальної фінансової участі держави. В усіх країнах цієї групи фонди ОМС перебувають під контролем держави і є частиною державних фінансів.

На сучасному етапі необхідно законодавчо врегулювати з метою впровадження обов'язкового медичного страхування такі моменти: підготувати вітчизняну галузь охорони здоров'я до введення цього виду страхування; розробити нормативно-правове забезпечення, яке б дозволило запобігти зловживанням коштами фонду; провести низку структур змін.

Висновки. Для забезпечення безперервності надання медичної допомоги в Україні та підвищення її рівня ОМС пропонується впроваджувати у три етапи:

I етап – підготовчий, передбачає персоніфікацію населення, розробку та затвердження стандартів лікування, перелік медичних послуг та їхню вартість, реструктуризацію державних та комунальних закладів охорони здоров'я та прийняття Закону України «Про обов'язкове медичне страхування».

II етап – перехідний, передбачає укладання договорів ОМС, збереження без змін системи фінансування станцій першої невідкладної допомоги, дитячих поліклінік, пологових будинків тощо, а також збереження часткового фінансування за рахунок державних та місцевих бюджетів постійних витрат закладів охорони здоров'я другого і третього рівнів.

III етап – повноцінного функціонування ОМС, передбачає одночасне припинення фінансування системи охорони здоров'я за рахунок держави, крім спеціалізованих закладів запровадження нових розмірів страхових платежів із урахуванням страхового покриття.

Таким чином, тільки після запровадження обов'язкового медичного страхування в Україні, яке доповнюватиметься також добровільним медичним страхуванням, можливе реформування галузі охорони здоров'я, яка матиме соціальну спрямованість, як і проголошено Конституцією України, призведе до зростання сильної та здорової нації і, як наслідок, – сильної та ефективної економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гупало О.Г. Фінансове забезпечення страхової медицини / Гупало О.Г. // Матеріали 2-ої науково-практичної конференції «Система соціально-страхової медичної опіки в Україні». – 1997. – С. 31.
2. Дем'янишин В.Г. Модель системи фінансування охорони здоров'я: концептуальні засади й альтернативи / В.Г. Дем'янишин, Т.Д. Сіташ // Фінанси України. – 2011. – № 6. – С. 45-53.
3. Мних М.В. Медичне страхування та необхідність його запровадження в Україні / М.В. Мних // Економіка та держава. – 2009. – № 2. – С. 40-41.
4. Шулик Ю.В. Перспективи впровадження загальнообов'язкового соціального медичного страхування в Україні / Ю.В. Шулик, Л.В. Дубняк // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 22. – С. 97-100.
5. Національна стратегія реформування системи охорони здоров'я в Україні на період 2015–2020 років // Аптека. – 2015. – № 11. – С. 18-21.

УДК 369.03:336.64

Слободянюк Н.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и банковского дела
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)

METHODOLOGY OF FINANCIAL CONDITION ANALYSIS OF INSURANCE COMPANY (FOREIGN EXPERIENCE)

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано метод динамического финансового анализа как эффективного инструмента, используемого в практике зарубежных страховых компаний к оценке и расчету страховых тарифов, определению оптимальной структуры видов страховой деятельности и выбора эффективной инвестиционной стратегии. Исследовано достоинства и недостатки эмпирических и теоретических методов обработки данных по реальному страхованию. Выявлено отличия в распределении рисков между европейской, американской и финской моделями платежеспособности страховых компаний. Систематизировано зарубежные методики диагностики финансового состояния страховой компании и обосновано необходимость их применения в практической деятельности отечественных страховщиков.

Ключевые слова: страховая компания; финансовое состояние; динамический финансовый анализ.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано метод динамічного фінансового аналізу як ефективного інструменту, що використовується в практиці зарубіжних страхових компаній до оцінки та розрахунку страхових тарифів, визначення оптимальної структури видів страхової діяльності та вибору ефективної інвестиційної стратегії. Досліджено переваги та недоліки емпіричних і теоретичних методів обробки даних з реального страхування. Виявлено відмінності у розподілі ризиків між європейської, американської і фінської моделями платоспроможності страхових компаній. Систематизовано зарубіжні методики діагностики фінансового стану страхової компанії та обґрунтовано необхідність їх застосування у практичній діяльності вітчизняних страховиків.

Ключові слова: страхова компанія; фінансовий стан; динамічний фінансовий аналіз.

ANNOTATION

The article analyzes the methods of dynamic financial analysis as an effective tool which is used in the practice of foreign insurance companies to the assessment and calculation of insurance rates, to the definition of the optimal structure of insurance types and the choice of an effective investment strategy. The advantages and disadvantages of empirical and theoretical methods of data processing on real insurance are studied. Differences in the risks distribution between the European, American and Finnish models of insurance companies' solvency are revealed. Foreign methods of insurance company financial condition diagnosis are systematized and the necessity of their using in the practice of domestic insurers is proved.

Keywords: insurance company; financial condition; dynamic financial analysis.

Постановка проблемы. Общеизвестно, что состояние национального страхования выступает индикатором эффективности и завершенности проведения экономических программ, связанных с изменением роли государства в обеспечении социальной защиты населения и формированием новых принципов государственного регулирования национальной экономики страны. В условиях финансового кризиса страховая деятельность, как и любая предпринимательская деятельность, находится в стадии жесткой конкурентной борьбы. Индикатором конкурентоспособности хозяйствующего субъекта на рынке являются его финансы, поэтому устойчивое финансовое состояние страховых компаний является залогом его жизнедеятельности в условиях рыночной экономики. Неплатежеспособность страховой компании может иметь негативные финансовые последствия для всех участников страховых отношений, именно поэтому важна своевременная диагностика его финансового состояния на основе эффективных методик. С одной стороны, вопросы финансового состояния страховой компании важны для инвесторов и менеджмента компании, с другой стороны, они находятся в постоянном поле зрения государства, ответственного «регулировщика» страхового рынка, а также фирм и населения, пользующегося услугами данной страховой компании. В последние годы методики в осуществлении финансового анализа страховой организации коренным образом изменились. Изменились подходы и методы анализа, компоненты анализируемых показателей. Потребность в осуществлении анализа определяется иными целями, чем методы и цели, присущие «социалистической» экономике.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной экономической литературе категориально-понятийному аппарату, а также содержанию и факторам, обеспечивающим финансовую устойчивость страховой компании присущ дискуссионный характер, но нет единого подхода в методологии к оценке показателей финансовой устойчивости. Исследованию операционно-финансовой деятельности страховщиков среди украинских ученых занимаются: С.С. Осадец, Н.В. Харченко, Н.В. Деревянко, А. Шевчук, Н.В. Ширинян, А.А. Бойко, В.И. Нечипоренко и др. Однако научный интерес вызывает анализ зарубежных методологий и методик в данном вопросе, что и предопределило актуальность тематики статьи.

Выделение не решенных ранее частей общей проблемы. Реальные условия функционирова-

ния отечественных страховых компаний требуют постоянного выполнения своевременного и эффективного финансового анализа коммерческих операций. Объективная необходимость выполнения такого анализа в страховой организации обусловлена высокой социальной значимостью. Совершенствование методологии анализа финансового состояния страховой компании на основе зарубежного опыта позволит выявить эффективность функционирования экономического субъекта, недостатки в его работе, причины их возникновения, а также в целом выработать конкретные рекомендации по оптимизации структуры деятельности страховой компании и минимизации основных рисков.

Цель статьи. Систематизация основных зарубежных методов анализа финансового состояния страховой компании и возможность их адаптации к отечественным условиям функционирования страхового рынка.

Изложение основного материала исследования. В современной зарубежной практике деятельности страховых компаний, занимающихся видами страхования иными, чем страхование жизни, используется экономико-математический метод, носящий название «динамический финансовый анализ» (ДФА). Он представляет собой стохастическую имитацию, при которой генерируется множество различных сценариев, позволяя построить эмпирическую функцию распределения ключевых финансовых показателей. С помощью ДФА зарубежные страховые компании анализируют текущее финансовое состояние и принимают эффективные решения практически по всем ключевым аспектам деятельности: расчету страховых тарифов, определению оптимального сочетания видов страховой деятельности, использованию перестрахования, определению эффективной инвестиционной стратегии.

Страховая отрасль развитых стран обладает как методикой, так и необходимой статистической базой для построения моделей ДФА.

В Российской Федерации некоторые наработки динамического финансового анализа уже внедряются на практике, но использование этого метода в полной мере либо отсутствует, либо очень сильно ограничено. Чаще всего российские страховые компании прогнозируют только среднее значение показателей, либо проводят сценарный анализ по ограниченному числу сценариев, что неадекватно отражает фактор неопределенности в активах и обязательствах.

При исследовании страховых процессов принято сочетать эмпирические и теоретические методы.

Эмпирические методы заключаются в накоплении и обработке статистических данных и практического опыта по реальному страхованию с целью получения общего представления об уровне колебаний риска и оценки наиболее вероятных возможных потерь из-за рисков разной природы.

Теоретические методы используются для создания теоретической модели, описывающей разные типы страховщиков и различные факторы риска их бизнеса. Анализ модели позволяет подробнее изучить заложенные в неё факторы риска. Эмпирические данные используются для подбора параметров модели и для проверки соответствия реальности выбранной модели.

Преимуществом эмпирического метода является то, что все реально существующие факторы, как осознанные, так и неосознанные, влияют на исследуемые статистические данные. Недостатком можно считать то, что этот метод лишь в малой степени позволяет разобраться с влиянием отдельного фактора. Возможна ситуация, когда в эмпирических данных вообще отсутствует информация о редко возникающих факторах риска: из-за относительной малости времени наблюдения они могут не проявиться в том временном интервале, в котором осуществляются наблюдения. В теоретическом подходе в рамках выбранной модели могут учитываться все известные факторы риска. Влияние отдельного фактора может быть досконально изучено. Кроме того, в теоретическом подходе отсутствуют такие недостатки, как суммарный характер статистических данных и ограниченность времени наблюдения. Исследователь может устанавливать время наблюдения (длительность моделирования) по своему желанию. Хотя не все имеющиеся в практике факторы риска могут быть заложены в теоретическую модель [1].

Выделим этапы развития методов анализа финансовых последствий корпоративных стратегий компаний, занимающихся видами страхования иными, чем страхование жизни:

1. Этап статического прогнозирования. В статических прогнозных моделях подразумевается, что состояние страховщика и среда, в которой он действует, будут неизменными. Такие модели предназначены для прогноза вероятного состояния компании, основанного на предположении относительно ключевых переменных [2, p. 9]. К примеру, страховщик может сделать прогноз своего дохода, используя предположения относительно активов, задолженностей, экономических условий.

2. Этап анализа чувствительности. По сравнению со статическим прогнозированием анализ чувствительности расширяет возможности прогноза. В каждый момент времени происходит изменение ключевой переменной. Проделав серию расчетов, можно получить целостную картину рисков компании и их воздействий на финансовую мощь [2, p. 9]. У метода анализа чувствительности есть две основные проблемы. Первая проблема заключается в сложности выбора меры изменения переменной при проведении анализа. Вторая проблема заключается в том, что взаимосвязь между двумя переменными может быть нарушена при изменении только одной переменной в каждый момент времени.

3. Этап анализа сценариев. Различие между методом анализа чувствительности и методом анализа сценариев заключается в изменении не

одной, а группы переменных в каждый момент времени. Значения переменных известны заранее. Разновидностью метода анализа сценариев является стресс-тест. Он включает анализ худших и нестандартных сценариев. Если финансовое состояние компании при прохождении стресс-теста признается удовлетворительным, то риски считаются допустимыми [3, p. 8].

Основным преимуществом анализа сценариев является значимость получаемых результатов и легкость их интерпретации. Недостатком является то, что они строятся на основании предвзятого мнения актуария относительно будущего неблагоприятного состояния экономики и финансового состояния компании. Результаты, полученные на основе сценария, верны только для этого выбранного сценария. Поэтому они могут быть с пользой применены для анализа будущего состояния страховой компании только в том случае, если построенный сценарий окажется правильным.

Что касается практики российских страховых компаний, большинство использует для оценки платежеспособности только одно прогнозное значение показателей своей деятельности на основе средних исторических величин (анализ чувствительности). Лишь некоторые из них применяют анализ детерминированных сценариев для моделирования будущих результатов ведения бизнеса, в то время как в западных странах происходит замещение анализа детерминированных сценариев анализом стохастических сценариев.

В конечном итоге, завершением эволюции методов финансового моделирования стало объединение двух направлений развития: 1) от детерминированных к стохастическим; 2) от статических к динамическим, что привело к появлению динамического финансового анализа (ДФА).

В качестве альтернативных подходов к системе учета рисков можно назвать финский и американский подходы. Особенность американского подхода к проблеме платежеспособности заключается в уделении традиционно большого внимания рискам, по которым не существует достаточной статистики, т.е. к нетехническим рискам. Перечень рисков в американской и европейской классификации рисков практически совпадает, однако классифицированы они по-разному. Американская классификация рисков разделяет их по этапам работы страховой компании, в течение которых она (страховая компания) подвержена этим рискам. Деление производится на риски, которым страховая компания подвержена на этапах:

– своего становления или введения нового вида страхования;

– полноценной деятельности;

– своей ликвидации.

Общей для европейской и американской классификации является предпосылка, что абсолютно все риски должны быть учтены при разработке экономико-математической модели. Некоторые из рисков (например, нетехнические по европейской классификации, или риски, связанные с дополнительными расходами по ликвидации страховой компании, по американской классификации) количественно практически неизмеримы, в чем состоит основная трудность использования данных классификаций для реализации их в математических моделях [1].

Разработчики финской модели платежеспособности разделили риски на две группы [4, с. 131]. Первую составляют риски, названные основными и имеющие следующие характеристики:

– внешнее наблюдение (органы страхового надзора, аудит, наблюдательные органы компании) не может уберечь компанию от данных рисков;

– риски должны быть связаны со страховыми операциями;

– риски должны иметь случайный характер (для той стороны, с чьей позиции строится модель).

Риски страховой компании, которые не отвечают хотя бы одной из данных характеристик, относятся ко второй группе. Финская рабочая группа назвала их дополнительными рисками.

Финская научная концепция говорит о том, что любая, даже самая большая величина собственных средств не может до конца обеспечить защиту компании от таких рисков, как мошенничество и некомпетентность управляющего персонала компании. Аудиторские компании, органы страхового надзора и наблюдательные органы внутри самой компании должны следить за параметрами работы страховой компании, к которым у них имеется доступ. В первую группу рисков по финской классификации не включены риски, которые могут быть устранены внешним контролем за ними. С другой стороны, никакое внешнее наблюдение не может гарантировать компании отсутствие сильных колебаний размера страховых выплат, произошедших по случайным для управляющего персонала компании причинам, связанным со страховыми операциями.

Роль анализа состоит в том, чтобы оценить уровень финансового состояния предприятия на конкретный момент времени, проследить динамику изменения финансового состояния, определить его характер, выявить причины произошедших изменений, а также сформировать перечень и направления влияния факторов на основные показатели деятельности предприятия. Важнейшим инструментарием анализа в данном случае служит система обобщающих и частных показателей, которые всесторонне характеризуют финансовое состояние предприятия.

Автором по материалам [5-12] был выполнен анализ зарубежных методик диагностики финансового состояния страховой компании в разрезе групп показателей, результат представлен в таблице 1.

Как показал анализ отечественного страхового рынка, значительная часть приведенных показателей не используются в практической

Таблица 1

Зарубежная методика диагностики финансового состояния страховой компании (исследования автора)

№ п/п	Научная школа	Группа показателей
1	ICAP Group (Великобритания, крупнейшая в мире компания, которая занимается вопросами по снижению риска и информационными услугами)	А) Коэффициенты рентабельности: Рентабельность капитала (до вычета налога на прибыль); Коэффициент рентабельности инвестированного капитала (до уплаты налога на прибыль); Коэффициент рентабельности инвестированного капитала (до уплаты процентов и налога на прибыль); Валовая рентабельность; Операционная рентабельность; Рентабельность чистых страховых премий (до налогообложения); Производительность персонала. Б) Показатели активности и коэффициенты ликвидности: Период сбора; Оборачиваемость капитала; Оборачиваемость инвестированного капитала; Коэффициент Текущей Ликвидности. В) Показатели структуры капитала: Общая сумма обязательств к капиталу; Страховые резервы к средней величине собственного капитала и обязательств; Акционерный капитал к средней величине собственного капитала и обязательств; Коэффициент нематериальных активов; Процентное покрытие (до выплаты процентов и налога на прибыль). Г) Показатели инвестора: Внутренняя стоимость акций; Доход на акцию; Дивиденды к чистой прибыли за год до налогообложения; Чистая прибыль за год после налогообложения к Дивидендам
2	Ученые BSE-Sofia (фондовая биржа, осуществляющая свою деятельность в г. Софии, столицы Болгарии)	Цена к доходам акций (P/E); Цена до чистых страховых премий акций (P/C); Цена к балансовой стоимости (P/B); Рентабельность собственного капитала (ROE); Рентабельность активов (ROA); Доходы до уплаты процентов и налогов (EBIT); ROE используя EBIT; ROA используя EBIT; Цена до EBIT (P/EBIT); Долг к собственному капиталу (DER); Коэффициент ликвидности (К); Оборачиваемость активов (АО)
3	Балтийская международная академия (г. Рига, Латвия)	А) Показатели деловой активности: Часть рынка; Оборачиваемость активов; Оборачиваемость собственного капитала; Оборачиваемость инвестируемых активов. Б) Показатели эффективности: Коэффициент убыточности; Отношение доли перестраховщиков (К1); Коэффициент затрат (К2); Коэффициент уровня доходов по инвестициям (К3); Коэффициент эффективности инвестиционной деятельности (К4); Тоскующий коэффициент эффективности страховой компании (К5); Доходность капитала; Доходность страховой деятельности. В) Коэффициенты финансовых возможностей или стабильности страховщика: Коэффициент доли собственного капитала к совокупному капитала; Коэффициент доли страховых резервов к совокупному капиталу; Коэффициент достаточности покрытия
4	U. S. Business Reporter (ведущая компания по анализу инструментов исследования бизнеса, США), Корпорация Bangladesh General Insurance (ведущая страховая компания страны, г. Дакка, Бангладеш)	А) Показатель ликвидности (коэффициент текущей ликвидности). Б) Показатели андеррайтинга: Коэффициент затрат; Коэффициент уровня расходов; Комбинированный коэффициент. В) Показатели рентабельности: Рентабельность валового дохода; ROE, ROA; Доходность инвестиций. Г) Показатель левериджа. Д) Рыночные показатели: P/E; Рыночная стоимость к балансовой стоимости.
5	Канадский финансист и ученый Ричард Лосс (Richard Loth)	А) Показатели ликвидности: Показатель текущей ликвидности; Показатель быстрой ликвидности; Показатель абсолютной (денежной) ликвидности = Сумма денежных средств и эквивалентов и Инвестированных фондов / Текущие обязательства; Б) Показатели доходности: ROA, ROE; Коэффициент доходности по валовой (операционной, до уплаты налога на прибыль, чистой) прибыли; Прибыль на вложенный капитал (ROCE, аналог ROA используя EBIT); Эффективный уровень налогообложения В) Показатели долга: Показатель долга; Показатель долг-капитал; Показатель капитализации; Показатель покрытия процентов; CashFlow к долгу. Г) Показатели операционной деятельности: Оборачиваемость основных средств, Чистая прибыль на работника; Чистые страховые премии на работника Д) Индикаторы CashFlow: OCF до чистых страховых премий; Показатель FCF к OCF = Разность операционного CashFlow и капитальных расходов / Операционный CashFlow; Покрытия краткосрочных обязательств; Норма выплаченных дивидендов. Е) Показатели оценки инвестиций: Рыночная стоимость к балансовой стоимости, цена к доходу на акцию, цена до чистых полученных страховых премий на акцию; Показатель цены к CashFlow; PEG; Дивидендная доходность; Мультипликатор цены компании.
6	Международная система сертификации на уровень CPA (Certified Public Accountant)	Показатели текущей и быстрой ликвидности, показатель чистого рабочего капитала к активам, ROA, ROE, Рентабельность акционерного капитала (ROCE), коэффициент прибыльности, доход на акцию, оборачиваемость активов, оборачиваемость дебиторской задолженности, отношение обязательств к собственному капиталу, показатель покрытия процентов, отношение цены к доходу на акцию, рыночной к балансовой стоимости акции, дивидендная доходность, норма выплаченных дивидендов
7	Мировой банк	Показатели текущей и быстрой ликвидности, ROA, ROE; Рост валовых полученных страховых премий; Показатель цессии; Показатель чистого содержания; Показатель страховых выплат; Показатель затрат; Показатель инвестиционного дохода; Показатель доходности; Качество инвестиционного результата; Показатель незаработанных премий; Показатель E/TI; Показатель C/GPW; Показатель C/NPW; Показатель C/P; Покрытие платежеспособности и другие показатели

деятельности страховых компаний при проведении диагностики финансового состояния предприятия, поэтому изложенные выше результаты исследования имеют практическую ценность и могут быть апробированы украинскими страховщиками.

Выводы. В конкурентной экономической среде руководству предприятия постоянно необходима качественная обработка финансовой информации о его состоянии с целью максимально объективной оценки экономической информации и использования ее для своевременного принятия управленческих решений. Такую обработку экономической информации, которую формируют по данным учета и бухгалтерской отчетности, проводят на основе использования методик финансового анализа. В зависимости от целеполаганий в системе менеджмента применяют различные методики анализа финансового состояния страховой компании. Результаты исследования показывают, что существует значительное количество методик по анализу финансового состояния страховых компаний. Между тем отдельные теоретические и методические вопросы анализа финансового состояния и, особенно, платежеспособности, оценки финансовой устойчивости предприятия недостаточно разработаны. Кроме этого, имеются определенные трудности в организации работы по проведению анализа финансового состояния предприятий на практике. Дальнейшим научным исследованием является апробация на практике с визуальным представлением конкретных качественно-количественных результатов приведенных зарубежных методик диагностики финансового состояния отечественных страховых компаний.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Панюков А.В. Метод динамического анализа платежеспособности страховой компании / А.В. Панюков, И.А. Тетин // Вестник Пермского университета. – 2010. – № 2 (5). – С. 51-62.
2. D'Arcy S. P., Gorvett R.W. Building a Public Access PC-Based DFA Model // Casualty Actuarial Society Forum. – 1997. – P. 40.
3. Muir M., Sarjant S. Dynamic Solvency Testing // Staple Inn Actuarial Society. – 1997. – P. 43.
4. Чернова Г.В. Основные факторы формирования финансовых ресурсов страховой компании // Вестн. СПбГУ. Сер. 5. СПб., – 2002. – Вып. 2. – С. 127–133.
5. ICAP GROUP S.A. – Financial Ratios Explanation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https:// www.icapb2b. gr/b2b_web /CMSContent /FINANCIAL_RATIOS.pdf. – Назва з екрану.
6. Methodology for Calculation of Financial Ratios. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://download.bse-sofia.bg/pdf/methodology_en.pdf. – Назва з екрану.
7. Analysis of financial ratios of insurer for risk management / N. Novozhilova // The 12th International Conference «RELIABILITY and STATISTICS in TRANSPORTATION and COMMUNICATION», 2012. – 250-260 с.
8. Agrani Insurance Company. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://agraniins.com/. – Назва з екрану.
9. US Business Reporter. Reading and Analyzing Insurance Ratios. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.usbrn.com/busedu_insure.htm. – Назва з екрану.
10. Richard Loth. Financial Ratio Tutorial. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.investopedia.com/university/ratios/. – Назва з екрану.
11. Accounting Ratios for Financial Statement Analysis in accordance to FSA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.cpaclass.com/fsa/. – Назва з екрану.
12. World Bank. A Primer on Non-life Insurance Ratiosfor Insurance Supervisors. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://info.worldbank.org/etools/docs/library/158603/supervisors2004/pdf/nonlife_ratios.pdf. – Назва з екрану.

УДК 336.717:913(477)

Угнівенко Р.Р.
аспірант кафедри банківської справи
Львівської комерційної академії

ПРОДУКТОВА ТА ГЕОГРАФІЧНА СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

PRODUCTIVE AND GEOGRAPHICAL SEGMENTATION MARKET OF BANKING PRODUCT AND SERVICES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто продуктову та географічну сегментації ринку банківських продуктів і послуг. Здійснено оцінку продуктової та географічної сегментацій цього ринку за останні роки, зокрема проаналізовано кількість банків України, мережу їх відділень та банкоматів у розрізі регіонів, що дає можливість окреслити сучасний стан ринку банківських продуктів і послуг.

Ключові слова: продуктова сегментація, галузева сегментація, кредитні та депозитні послуги, послуги розрахунково-касового обслуговування, інвестиційні послуги, банкоматна мережа, платіжний термінал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены продуктовая и географическая сегментации рынка банковских продуктов и услуг. Осуществлена оценка продуктовой и географической сегментаций данного рынка за последние годы, в частности проанализированы количество банков Украины, сеть их отделений и банкоматов в разрезе регионов, что позволяет выделить современное состояние рынка банковских продуктов и услуг.

Ключевые слова: продуктовая сегментация, отраслевая сегментация, кредитные и депозитные услуги, услуги расчетно-кассового обслуживания, инвестиционные услуги, банкоматная сеть, платежный терминал.

ANNOTATION

The article describes the product and geographical segmentation of the market of banking products and services. The estimation of the product and the geographical segmentation of the market in recent years, in particular analyzed the number of banks in Ukraine, their network of offices and ATMs by region, allows you to select the current state of the market for banking products and services.

Keywords: product segmentation, industry segmentation, credit and deposit services, cash management services, investment services, ATM network, payment terminal.

Постановка проблеми. Нині зростає інтерес до функціонування ринку банківських продуктів і послуг, діяльності банківських установ на ньому. Банки пропонують свої продукти і послуги на окремих сегментах або на сукупності сегментів даного ринку, що дозволяє їм збільшити пропозицію, задовольняти потреби клієнтів у банківському обслуговуванні та підвищити результативність банківської діяльності. Тому питання дослідження продуктової та географічної сегментації ринку банківських продуктів і послуг є одним із сучасних і актуальних.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасному світі багато науковців досліджують функціонування ринку банківських продуктів і послуг, проте при оцінці його стану неможливо охопити усі його сегменти, адже комерційні банки постійно працюють над розширення своєї діяльності на ринку. Сьогодні вивченням сегментації ринку банківських продукті і послуг займаються багато учених та економістів, серед яких: М.Д. Алексеєнко, А.М. Герасимович, І.О. Лютий, А.М. Мороз, А.В. Нікітін, І.М. Парасій-Вергуненко, В.А. Перехожев, М.І. Савлук, О.О. Солодка, Ю.О. Солодовник, М.Ю. Шевцова та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми – дослідження різних сегментів ринку банківських продуктів і послуг.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб розглянути продуктову та географічну сегментацію ринку банківських продуктів і послуг, дослідити динаміку їхніх змін, виділити у рамках галузевого сегментування регіональну мережу відділень, банкоматів та платіжних терміналів банківських установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні на ринку банківських продуктів і послуг для банків актуальним постає зосередження їхньої діяльності у певних сегментах ринку та обрання стратегії просування банківських продуктів і послуг, щоб дозволило зайняти нішу на даному ринку. Під впливом конкуренції серед банків на певному ринковому сегменті відбувається покращення їхньої діяльності, концентрація роботи на різних категоріях клієнтів, завоювання їх довіри до банку, а тим самим закріплення лідируючих позицій на даному ринку. Вибір банком сегментів ринку дозволяє зайняти своє місце на ринку банківських продуктів і послуг та провести ефективне позиціонування продуктів та послуг, тим самим забезпечити відповідний попит на них.

Залежно від видів банківських продуктів і послуг виділяють різні типи сегментації. Зокрема, розглянемо продуктову та географічну сегментації. Продуктова сегментація (за групами продуктів) ринку банківських продуктів і послуг є похідною від сегментації ринку за групами споживачів та враховує запити і переваги споживачів згідно з якісними характеристиками продукту чи послуги [2]. Ця сегментація дозволяє поділити існуючих і потенційних клієнтів залежно від їхньої прихильності до певних параметрів банківських продуктів і послуг. Продуктова сегментація поділяє ринок банківських продуктів і послуг на декілька дрібних сегментів: ринок депозитів, ринок кредитів, ринок послуг розрахунково-касового обслуго-

вування, ринок інвестицій, ринок довірчих послуг, валютний ринок тощо (табл. 1).

Згідно з даними таблиці 1, за період 2000–2014 рр. найбільш затребуваними на ринку банківських продуктів і послуг є кредитні, депозитні, послуги розрахунково-касового обслуговування та інвестиційні згідно продуктової сегментації даного ринку. У структурі ринку банківських продуктів і послуг левову частку (більше 50%) займають кредитні послуги. Так, їхня питома вага з 2000 р. по 2003 р. займає майже 100%, а з 2004 р. по 2014 р. коливається у межах 70-80%, і на сьогодні кредитні послуги займають 71% цього ринку, а темп змін за період 2000–2015 рр. становить 37 разів і є позитивним, що свідчить про відносно стабільне та широке пропонування даних послуг клієнтам.

Депозитні послуги займають значно менше кредитних, і за досліджуваний період їхня частка коливалася на межі 1% і на сьогодні становить 0,6%. Проте з 2000 р. по 2005 р. частка депозитних послуг на ринку банківських продуктів і послуг була вищою і навіть сягала позначки 1,9%, але з 2006 р. їхня питома вага дещо зменшилася і залишилася практично незмінною і до сьогодні на рівні 0,4-0,6%. Темп змін депозитних послуг за 2000–2015 рр. на даному ринку складає 28 разів і є додатнім, що свідчить про зростання даних послуг на цьому ринку.

Щодо послуг розрахунково-касового обслуговування та інвестиційних послуг, то вони становлять незначну питому вагу на ринку банківських продуктів і послуг, їхня частка за 2000–2015 рр. зросла до 13,7% та 14,7% відповідно станом на 01.01.2015 року. Частка послуг розрахунково-касового обслуговування та інвестиційних послуг на ринку банківських продуктів і послуг протягом 2003–2015 рр. коливалася

Таблиця 1

Продуктова сегментація ринку банківських продуктів і послуг в Україні за 2001–2015 рр. (станом на 01.01)

Роки		Банківські продукти і послуги				
		Кредитні	Депозитні	Послуги РКО	Інвестиційні	Усього
2001	Сума, тис. грн	23637000	256740	-*	-*	23893740
	Питома вага, %	98,9%	1,1%	-*	-*	100%
2002	Сума, тис. грн	41421141	3547946	-*	-*	44969087
	Питома вага, %	92,1%	7,9%	-*	-*	100%
2003	Сума, тис. грн	46735598	404703	-*	-*	47140301
	Питома вага, %	99,1%	0,9%	-*	-*	100%
2004	Сума, тис. грн	62502965	672040	-*	-*	63175005
	Питома вага, %	98,9%	1,1%	-*	-*	100%
2005	Сума, тис. грн	87519381	909346	33210448	5191208	126830383
	Питома вага, %	69%	0,7%	26,2%	4,1%	100%
2006	Сума, тис. грн	18552322	1470941	50510228	7850911	78384402
	Питома вага, %	23,7%	1,9%	64,4%	10%	100%
2007	Сума, тис. грн	245522529	2029290	68803040	9854144	326209003
	Питома вага, %	75,3%	0,6%	21,1	3%	100%
2008	Сума, тис. грн	430052037	3183892	118713823	18968268	570918020
	Питома вага, %	75,3%	0,6%	20,8%	3,3%	100%
2009	Сума, тис. грн.	741815978	4367267	129819983	18389192	894392420
	Питома вага, %	82,9%	0,5%	14,5%	2,1%	100%
2010	Сума, тис. грн	750536379	3496360	139057087	41170273	934260099
	Питома вага, %	80,3%	0,4%	14,9%	4,4%	100%
2011	Сума, тис. грн	840030448	4394462	170190947	89494069	1104109926
	Питома вага, %	76,1%	0,4%	15,4%	8,1%	100%
2012	Сума, тис. грн	813863749	5249089	196495689	96575273	1112183800
	Питома вага, %	73,2%	0,5%	17,6%	8,7%	100%
2013	Сума, тис. грн	694381045	5976313	191440393	110274649	1002072400
	Питома вага, %	69,3%	0,6%	19,1%	11%	100%
2014	Сума, тис. грн	799227946	7029142	182941381	155118526	1144316995
	Питома вага, %	69,8%	0,6%	16%	13,6	100%
2015	Сума, тис. грн	873610836	7182060	169054317	181543793	1231391006
	Питома вага, %	71%	0,6%	13,7%	14,7%	100%
Темп змін (рази) 2001–2015 рр.	За період аналізу	37	28	5,1	35	51,5

Джерело: складено на основі [3]

** дані про послуги розрахунково-касового обслуговування та інвестиційні послуги за 2000–2003 рр. у фінансовій звітності банків не подаються окремо, а тільки вказувалася графа – загальні активи, що унеможливлює обчислення їхнього обсягу.*

у межах 13-26% та 4-15% відповідно, а темп змін є додатнім і складає 5,1 та 35 рази.

Географічна сегментація ринку банківських продуктів і послуг, яка передбачає розподіл існуючих та потенційних клієнтів банку на групи за географічною ознакою, а саме в даному сегменті враховується регіонально-адміністративний поділ, чисельність та щільність населення, клімат. Сегментація за географічним принципом передбачає розподіл ринку банківських продуктів і послуг на різні географічні одиниці, серед яких виділяємо регіональну сегментацію ринку банківських продуктів і послуг (табл. 2).

Із таблиці 2 видно, що левова частка діючих українських банків сконцентрована у м. Києві та Київській області та велика їхня частка зосереджена у Дніпропетровській, Донецькій, Одеській та Харківській областях. Проте за 2005–2014 рр. в 11 областях України не зареєстровано жодного банку, а банківські продукти і послуги клієнти отримують через мережу регіональних підрозділів банків. Розглянемо мережу відділень та філій банків України у регіонах станом на 01.01.2015 (табл. 3), оскільки доступ до даної інформації є досить обмеженим, що ускладнює процес дослідження ринку банківських продуктів і послуг у попередні роки.

Згідно з даними таблиці 3 очевидним є те, що кількість банківських відділень та банкоматів у 2015 році склала 16428 та 20365 відповідно, а найбільше їх зосереджено у м. Київ та Київській області – 14,7% та 17,3%, на другому і третьому місці знаходиться Дніпропетровська – 8,6% і 9,8% та Донецька області 7,6% і 9,5%, а найменша їхня кількість – у Тернопільській області, 1,6% і 1,8% відповідно. Інформація по АР Крим відсутня, у зв'язку із її анексією.

Розгалужена мережа відділень банків у регіонах України має прямий зв'язок не з реалізацією засад регіональної політики, а насамперед зі значним відтоком фінансових ресурсів з одних регіонів у інші. Цю тенденцію можна відстежити, проаналізувавши банківську мережу у попередні роки. Так, наприклад, у 2011 році загальна кількість діючих банківських відділень в Україні збільшилася на 5,8% порівняно з 2010 роком – до 19,8 тис. відділень. За даними НБУ, загальна кількість відділень банків за 2012 рік скоротилася до 19,38 тис. одиниць. Зменшення кількості банківських відділень було незначне, починаючи з 2008 року ліквідували 43 відділення, у 2009 р. – 222, у 2010 р. – 352 відділення. Проте поряд із повною ліквідацією банків відбувався перехід банків на безбалансову основу, але виникло обмеження

Таблиця 2

Динаміка кількості банків України у розрізі регіонів за 2005–2014 рр. (на кінець періоду)

Області	Роки									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
АР Крим та м. Севастополь	3	3	2	2	2	2	2	2	2	
Вінницька	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Волинська	2	2	2	2	2	2	1	1	1	
Дніпропетровська	11	13	14	14	13	13	13	14	14	
Донецька	10	10	10	11	11	11	10	10	10	
Житомирська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Закарпатська	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Запорізька	3	3	2	3	3	3	3	3	3	
Івано-Франківська	1	1	1	1	1	1	-	-	-	
Київська та м. Київ	97	100	105	112	113	110	114	115	116	
Кіровоградська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Луганська	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Львівська	5	5	5	5	5	4	5	5	5	
Миколаївська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Одеська	10	10	10	10	9	9	8	8	8	
Полтавська	2	2	2	3	3	3	3	3	3	
Рівненська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Сумська	1	2	2	2	2	2	1	1	1	
Тернопільська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Харківська	12	12	11	11	10	9	9	7	7	
Херсонська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Хмельницька	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Черкаська	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Чернівецька	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Чернігівська	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
Всього банки	163	168	170	182	180	175	175	175	177	

Джерело: [3]

щодо виконання певних операцій. Головними причинами такого досить масштабного закриття філій банків та перепрофілювання відділень є скорочення адміністративних витрат та оптимізація управління [6].

Таблиця 3

Регіональна мережа відділень та банкоматів банків України станом на 01.01.2015

Області	Кількість відділень	Питома вага, %	Кількість банкоматів	Питома вага, %
АР Крим та м. Севастополь	0	0	0	0
Вінницька	551	3,4	607	3
Волинська	318	1,9	391	1,9
Дніпропетровська	1410	8,6	2001	9,8
Донецька	1255	7,6	1926	9,5
Житомирська	337	2,1	452	2,2
Закарпатська	411	2,5	344	1,7
Запорізька	677	4,1	1026	5
Івано-Франківська	455	2,8	406	2
Київська та м. Київ	2422	14,7	3525	17,3
Кіровоградська	362	2,2	425	2,1
Луганська	457	2,8	880	4,3
Львівська	927	5,6	1325	6,5
Миколаївська	548	3,3	540	2,7
Одеська	1139	6,9	1187	5,8
Полтавська	748	4,6	719	3,5
Рівненська	356	2,2	429	2,1
Сумська	424	2,6	518	2,5
Тернопільська	258	1,6	362	1,8
Харківська	1012	6,2	1292	6,3
Херсонська	413	2,5	458	2,3
Хмельницька	411	2,5	453	2,2
Черкаська	693	4,2	470	2,4
Чернівецька	348	2,1	292	1,4
Чернігівська	496	3	337	1,7
Усього по Україні	16428	100%	20365	100%

Джерело: складено на основі [5]

У 2013 році у результаті оптимізації діяльності окремих банків та об'єднання низки комерційних банків кількість банківських підрозділів зменшилася на 2,6%, або 498 підрозділів, і склала 19,4 тисячі одиниць, що не мало жодного негативного впливу на якість банківського обслуговування. Україна має добре розвинену банківську мережу, а саме рівень регіональної присутності банків є одним з найвищих в СНД [6]. Так, у 2013 році максимальна концентрація банківської регіональної мережі в розрахунку на 100 тисяч осіб спостерігається у Києві – 72 підрозділи та Севастополі – 57 підрозділів, а також у Криму – 52 підрозділи. Найменший рівень покриття присутній у Тернопільській, Житомирській та Рівненській областях, де на 100 тисяч осіб припадає від 27 до 32 банківських відділень [6].

З початку 2014 року кількість банків в Україні зменшилася на 26, а кількість відділень найбільших банків скоротилася на 30%. Мережа банків України зменшилася на 6,3%, або майже на 1,2 тис. відділень. Дане зниження було пов'язане з розвитком електронного банкінгу та оптимізацією витрат банківських установ, а також із політичними та економічними подіями в країні. У 2014 році в цілому по Україні на 100 тис. населення припадало 40 банківських відділень, а саме на одну філію банку припадало 2,4 тис. осіб. Тому цей показник можна назвати достатнім, оскільки цей рівень є наближеним до значення показника покриття в європейських країнах. Поряд з цим найвищий рівень покриття у 2014 році був у м. Києві – 67 відділень на 100 тис. осіб, також високі рівні покриття спостерігалися в Одеській та Волинській областях 57 і 52 відділень на 100 тис. осіб відповідно. При цьому найнижчий рівень покриття був у Вінницькій області – 21 відділення на 100 тис. ос. [6].

Щодо регіонального розрізу, то у Донецькій і Луганській областях активно не скорочувалася кількість відділень, оскільки банки лише призупиняли роботу ряду відділень, а найбільше скорочення відбулось у Криму до 42,5% порівняно з 2013 роком, поряд з цим відбулося скорочення банківської мережі у Києві та Київській області на 5,7% (157 відділень), у Дніпропетровській області на 4,7% (68 од.), в Харківській – на 5,1% (65 од.), у Черкаській – на 9,4% (58 од.) [6].

Також не менш важливим є той факт, що жодна країна, яка належить до економічно розвинутих чи з економікою перехідного типу, не охоплює подібної концентрації банків та диспропорції серед розташування відділень і банкоматів та концентрацією капіталу банку.

Розглянемо мережу відділень найбільших банків України на ринку банківських продуктів і послуг (табл. 4).

Згідно з даними таблиці 4, банки-лідери на ринку банківських продуктів і послуг мають значну частку відділень та банкоматів, так найбільше банківських відділень має ПАТ Ощадбанк, частка якого складає 32,7%, проте найбільшу кількість банкоматів розміщено у ПАТ Приватбанку – 19,4%, який є одним із лідерів українського банківського ринку по безлічі критеріїв, а саме: стабільність, інновації,

розгалуженості мережі відділень і банкоматів, рівень обслуговування клієнтів, кількість робочих місць та ін. Інновації багато в чому визначають популярність банку: нововведення у банківській сфері ПАТ Приватбанк почав застосовувати одним з перших у світі [3]. Сьогодні поряд із ПАТ Приватбанком та ПАТ Ощадбанком далеко не відстають такі банки як ПАТ Райффайзен банк Аваль із 651 відділенням та 2412 банкоматами, ПАТ Укрексімбанк мають у своєму складі 117 філій та 528 банкоматів та ПАТ Промінвестбанк, який налічує дещо меншу банківську мережу у розмірі 109 відділень та 274 банкомати.

Таблиця 4

Кількість відділень та банкоматів найбільших банків України станом на 01.01.2015

Банки	Кількість відділень	Питома вага (%) від усього по Україні (16428 од.)	Кількість банкоматів	Питома вага (%) від усього по Україні (20365 од.)
ПАТ ПРИВАТ-БАНК	2423	14,75	3948	19,4
ПАТ ОЩАДБАНК	5367	32,7	1114	5,5
ПАТ УКРЕКСІМ-БАНК	117	0,7	528	2,6
ПАТ РАЙФФАЙ-ЗЕН БАНК АВАЛЬ	651	4	2412	11,8
ПАТ ПРОМІНВЕСТ БАНК	109	0,7	274	1,4

Джерело: складено на основі [5]

Варто зазначити, що великі банки України мають розгалужену мережу відділень, проте значну увагу приділяють розвитку банкоматної мережі та дистанційному обслуговуванню, оскільки це дозволяє зменшити видатки та підвищити якість надання банківських продуктів і послуг. Сьогодні комерційні банки завдяки активному розвитку систем дистанційного обслуговування та електронного банкінгу мають можливість зменшити адміністративні витрати на утримання філій та поряд з цим забезпечити своїм клієнтам високу якість обслуговування, а також широкий спектр нових видів банківського сервісу для підвищення зручності користування банківськими продуктами і послугами, що дозволить клієнтам економити свій час.

На ринку банківських продуктів і послуг відбувається паралельне використання готівкового та безготівкового розрахунку, що відповідно супроводжується необхідністю використання клієнтами банків банкоматів та касового обслуговування. Тому досить часто популярність банківської установи визначається кількістю її відділень, банкоматів та платіжних терміналів.

На сьогоднішній день банкоматна партнерська мережа виступає вдалим вирішенням питання розширення мережі банкоматів для зручного отримання готівки клієнтами банків. За останні роки більшість банків, які мають невеликі банкоматні мережі, намагаються або об'єднатися, або ж підключитися до вже наявних партнерських мереж.

За межами даної тенденції залишаються найбільші та найсильніші банки, банкоматні мережі яких перевищують 1000 од., тобто самодостатні щодо обслуговуючої інфраструктури власників карток.

Комерційні банки сьогодні не готові витрачати значні грошові кошти на розвиток своєї банкоматної мережі та на її утримання, тому створення власної банкоматної мережі є менш привабливими для банків поряд із використання вже збудованих мереж на умовах партнерства, які відкривають можливості пільгового використання для банку та його клієнтів.

Сьогодні активно використовується система інтернет-банкінгу поряд з цим клієнти можуть використовувати банкомати, платіжні термінали, пластикові картки різних видів (табл. 5), але паралельно розробники працюють над створенням нових продуктів банківської системи, які б дозволили їх усіх об'єднати та легко використовувати з допомогою смартфонів.

З даних таблиці 5 можна стверджувати, що за період 2001–2015 рр. кількість банків – членів карткових платіжних систем зросла у 2,1 рази, загальний обсяг держателів платіжних карток збільшився у 16 разів, де поряд з цим обсяг активних платіжних карток зріс з 3630 у 2001 році до 33042 у 2015 р., тобто у 9 разів. За цей період також зросла кількість банкоматів по Україні, що майже у 20 разів перевищує дані 2001 року. Також за цей період зросла мережа терміналів. Так, їхня загальна кількість збільшилася у 12,6 рази, а обсяг банківських терміналів у 2015 році зріс до 24935, що на 2 рази більше, ніж у 2003 році.

Висновки. Отже, сьогодні банкам України потрібно працювати над розширенням сфери банківських продуктів і послуг, що дасть їм змогу збільшити клієнтську базу, розширити філіальну мережу, підтримати високі стандарти обслуговування клієнтів, просувати нові банківські продукти і послуги на ринок тощо. Проте потрібно не забувати банкам про сегментацію, яка дозволяє обрати певний сегмент ринку банківських продуктів і послуг та певну групу споживачів, яка орієнтується на різний їхній асортимент, що особливо актуально для банків у яких недостатньо можливостей та ресурсів для того, щоб охопити весь цей ринок.

Поряд з тим більшості банкам України необхідно підвищувати якість надання своїх продуктів і послуг, розширювати мережу банкоматів, платіжних терміналів та збільшувати випуск платіжних карток, заохочувати клієнтів відкривати карткові рахунки створюючи привабливі умови користування ними. При цьому необхідно спиратися на досвід і розташування банкоматів і терміналів лідерів на ринку банківських продуктів і послуг, тим самим розширюючи географію

Таблиця 5

Динаміка кількості клієнтів, платіжних карток та платіжних пристроїв в Україні за 2001–2015 рр.

Дані станом на:	Банки-члени карткових платіжних систем (шт.)	Держателі платіжних карток (тис. осіб)	Платіжні картки (в обігу)* (тис. шт.)	Платіжні картки (активні) (тис. шт.)**	Банкомати (шт.)	Термінали (шт.)		
						загальна	торговельні	банківські
01.01.2002	58	3 214	немає даних	3 630	1 830	14 593	немає даних	немає даних
01.01.2003	77	5 696	немає даних	6 150	2 618	21 714	немає даних	немає даних
01.01.2004	87	10 525	немає даних	11 529	5 027	26 433	16 837	9 596
01.01.2005	93	15 735	немає даних	17 080	8 104	33 411	21 594	11 817
01.01.2006	101	21 831	немає даних	24 780	11 325	42 361	28 366	13 995
01.01.2007	111	29 414	немає даних	32 474	14 718	62 045	43 536	18 509
01.01.2008	127	35 723	немає даних	41 162	20 931	94 317	67 233	27 084
01.01.2009	139	37 232	45 346	38 576	27 965	116 748	85 260	31 488
01.01.2010	146	39 395	44 469	29 104	28 938	103 063	74 510	28 553
01.01.2011	141	39 942	46 375	29 405	30 163	108 140	80 544	27 596
01.01.2012	142	35 179	57 893	34 850	32 997	123 540	94 741	28 799
01.01.2013	142	44 339	69 826	33 106	36 152	162 724	133 964	28 760
01.01.2014	143	49 719	69 726	35 622	40 350	221 222	192 331	28 891
01.01.2015	128	51 649	70 551	33 042	36 596	203 810	178 875	24 935

** зазначається загальна кількість емітованих банком платіжних карток, термін дії яких не закінчився.*

*** зазначається загальна кількість емітованих банком платіжних карток, за якими була здійснена хоча б одна видаткова операція за останні три місяці.*

Джерело: [3]

надання продуктів і послуг, що зробить їх більш доступними для споживача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перехожев В.А. Сучасні підходи до розуміння категорій «Банківський продукт», «Банківська послуга» та «Банківські операції» / В.А. Перехожев // Фінанси і кредит. – 2002. – № 21. – С. 23-32.
2. Шевцова М.Ю. Ринок банківських послуг: динаміка розвитку та сегментації / М.Ю. Шевцова, Ю.О. Солодовник // Вісник Дніпровського університету. – 2011. – № 5 (2). – С. 149-155.
3. Офіційне інтернет-представництво: Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/.
4. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності [Електронний ресурс]: [підручник] / за ред. А.М. Герасимовича, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. – К.: КНЕУ, 2005. – 599 с. – Режим доступу: http://library.if.ua/books/1.html.
5. Офіційний сайт: Банки твого міста [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ubanks.com.ua/adr/.
6. Офіційний сайт: Газета Українська Правда / Розділ Економічна Правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.epravda.com.ua.

УДК 336.02

Чаплигін О.В.
здобувач
Національного університету державної податкової служби України

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ

INSTITUTIONAL FRAMEWORK STRENGTHENING STIMULATING EFFECT OF TAX INSTRUMENTS FOR ENERGY EFFICIENCY INVESTMENTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено інституційну структуру, що посилює стимулюючий вплив податкових інструментів на енергоефективні інвестиції. Показано її недоліки та запропоновано шляхи вдосконалення. Зокрема, запропоновано створення Агентства регіонального розвитку та інформаційного центру, а також посилення співпраці комунальних підприємств з енергосервісними компаніями.

Ключові слова: інвестиції, енергоефективність, інституційна структура, стимулювання інвестицій, енергосервісні компанії.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована институциональная структура, усиливающая стимулирующее влияние налоговых инструментов на энергоэффективные инвестиции. Показаны недостатки данной структуры и предложены пути ее усовершенствования. В частности, предложено создать Агентство регионального развития и информационный центр, а также усилить сотрудничество коммунальных предприятий с энергосервисными компаниями.

Ключевые слова: инвестиции, энергоэффективность, институциональная структура, стимулирование инвестиций, энергосервисные компании.

ANNOTATION

The article examines institutional structure that increases stimulating effect of tax instruments on energy efficient investments. It shows imperfections of this structure and proposes ways of its improvement. In particular, the article proposes creating Agency of regional development, informational center, as well as intensifying cooperation between utility enterprises and energy service companies.

Keywords: investments, energy efficiency, institutional structure, investment incentives, energy service companies.

Постановка проблеми. Для успішної реалізації енергоефективних проектів важливою є не лише наявність фінансових організацій, які готові кредитувати дані проекти. Не менш важливою умовою є поінформованість органів місцевої влади та підприємств про можливості залучення інвестицій, а також налагодження співпраці останніх з кредиторами. Як показує практика, місцеві органи влади не мають необхідних знань та досвіду роботи з МФО для отримання грантів та кредитів, що значно звужує можливості місцевої влади залучати інвестиції в енергоефективні проекти. З метою активізації залучення інвестицій було запропоновано створити агентство, яке б стало посередником між фінансовими організаціями, що готові надавати кредити, та місцевою владою, яка потребує фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стимулювання енергоефективних інвестицій присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, А.М. Соколовської, Л.Л. Тарангул, Д.М. Серебрянського, Дж. Стігліца, Н. Робінса, Х. Кансіно, А. Бредбрука. Проте питання інституційної структури для посилення дії податкових інструментів не висвітлено достатньою мірою.

Постановка завдання. Завданням статті є висвітлення недоліків наявної інституційної структури стимулювання енергоефективних інвестицій та надання рекомендацій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для комплексного вирішення проблеми формування стратегічних цільових орієнтирів необхідно забезпечити ефективну взаємодію державних та регіональних органів влади, а також забезпечити ефективну співпрацю між органами податкової служби, органами місцевої влади та інвесторами. На жаль, на сьогодні відсутня чітка координація дій, що призводить до неефективного використання коштів, зокрема державних. Таку координуючу функцію може виконувати Агентство регіонального розвитку (АРР). Європейська асоціація агентств регіонального розвитку пропонує таке визначення сутності цих інститутів: «Будь-яка організація, основною місією якої є узагальнення колективного інтересу до розвитку певної території. Агентство розвитку повинно мати чіткі зв'язки з місцевими чи регіональними органами влади, зокрема у питаннях управління, фінансування чи визначення завдань розвитку території» [1].

Як показує досвід Європейського Союзу, агентства регіонального розвитку можуть бути ефективним інструментом реалізації регіональної політики завдяки таким характеристикам.

По-перше, АРР, за своєю суттю, не залежать від політичних впливів та адміністративної ієрархії як це притаманно місцевим органам влади. Тож ці структури можуть застосовувати підприємницький підхід до розвитку території регіону, намагатися досягти максимального економічного ефекту у діяльності. Взаємна конкуренція, а також конкуренція з приватним

сектором сприяє підвищенню ефективності діяльності АРР, які можуть отримувати прибуток від діяльності на території регіону;

По-друге, АРР, на відміну від органів влади, можуть бути гнучкими у здійсненні конкретних заходів, позбавлені бюрократизму у прийнятті рішень;

По-третє, АРР можуть отримувати фінансування для здійснення діяльності з різних джерел, зокрема бути отримувачами міжнародної технічної допомоги, у першу чергу з ЄС, зокрема у сфері енергоефективного інвестування.

Оскільки органи місцевого самоврядування не мають достатньої кількості фінансових ресурсів для реалізації енергоефективних проектів, важливим питанням є налагодження співпраці місцевих органів самоврядування з інвесторами, зокрема МФО. Саме Агентства регіонального розвитку може стати тим органом, який виступатиме своєрідним посередником між місцевою владою та інвесторами сприятиме покращенню роботи органів місцевого самоврядування, соціальному та економічному розвитку регіону, пожвавленню громадської активності у сфері енергоефективності, сприятиме доступу до додаткових людських, технічних та фінансових ресурсів для реалізації енергоефективних проектів.

Як показує практика, сільські ради та невеликі підприємства не вміють і не мають змоги писати грантові заявки. Часто це пов'язано з тим, що у них немає спеціалістів з написання таких заявок, або немає достатньої суми субвенції. Пошуком інвесторів, донорів, фондів повинні займатися громадські організації і агентства регіонального розвитку. Вони більш гнучкі, мобільні, креативні. В ідеальному варіанті органи місцевого самоврядування мають співпрацювати з агентствами регіонального розвитку. У перших є необхідність реалізації енергоефективних проектів, у других необхідні знання.

Основними завданнями Агентства мають стати допомога в створенні нових організацій (типу ОСББ), пошуку фінансування проектів, участь у реалізації великих урядових і допоміжних проектів, координація та організація допомоги на території діяльності Агентства, координація місцевих проектів, які реалізуються у партнерській співпраці багатьох інституцій та організацій, організація міжнародної співпраці. З метою розвитку інституту регіональних агентств доцільно стимулювати їх роботу, у тому числі податковими інструментами, зокрема передбачити застосування до таких агентств ставки єдиного податку за нижньою межею.

У процесі реалізації політики податкового стимулювання енергоефективності відбувається взаємодія багатьох суб'єктів, кожен з яких має власні інтереси. При цьому економічні інтереси споживачів, що прагнуть до задоволення своїх потреб з найменшими витратами в умовах природної монополії постачальників енергоносіїв, не збігаються з інтересами останніх. Це пов'язано з тим, що енергопостачальні підприємства не зацікавлені як у зниженні обсягів реалізації енергоносіїв, що веде до зменшення прибутку, так й у зниженні витрат на перетворення енергії, що вимагає, у свою чергу, додаткових коштів. Споживачі, що не беруть участь у розподілі отриманої економії енергоносіїв у вигляді вивільнених коштів (ЖКГ, бюджетні організації), не зацікавлені в ефективному використанні енергоресурсів. Отже, якщо процесом узгодження інтересів не управляти, то взаємодія суб'єктів з різноспрямованими інтересами може перетворитися в постійне протистояння, що стане перешкодою для переходу економіки України на енергоефективний шлях розвитку.

Найбільш дієвим механізмом стимулювання енергозбереження, який дозволяє вирішити вище позначене завдання, є економічний [2, с. 161]. Значимість економічного механізму визначається тим, що він впливає як на попит та пропозицію енергоресурсів, так і на технологічні зміни в економіці, які призводять до підвищення її енергоефективності. Перехід до енергозберігаючого типу розвитку можливий там, де економічний вплив стосується кожного. Значущим інструментом економічного механізму управління енергозбереженням є тарифна політика, яка є одним з найбільш діючих каталізаторів енергоефективності, про що свідчить досвід розвинених країн світу, особливо у період енергетичних криз. Продаж енергоносіїв по тарифах нижчих за економічно обґрунтовані витрати, пов'язані з їх виробництвом, передачею й постачанням, призводить до збитків енергопостачальних підприємств. Оскільки ціни коригуються різними формами адміністративного впливу й субсидіями та не відображають реальної вартості виробленої продукції, зацікавленість у енергоефективності істотно знижується.

З метою своєчасного та ефективного фінансування енергоефективних проектів об'єктивно необхідно розвивати інститут енергосервісних компаній. Залучення ЕСКО до співпраці з органами державної влади є доцільним, оскільки це не тільки забезпечить потік інвестицій, а й спричинить розвиток нормативно-законодавчої бази перфоманс-контракту, яка на сьогодні розвинена слабко й не дозволяє даним компаніям гарантувати повне закріплення й повернення заощаджень від енергоефективного проекту. Вперше ЕСКО була створена у Франції більше ста років тому. Ідея полягала в об'єднанні систем опалення кількох багатоквартирних житлових будинків. Технічне та управлінське об'єднання систем призвело до значного зниження загальної вартості опалювальних послуг. Наступний сплеск інтересу до ЕСКО припав на 70-ті роки двадцятого століття, коли питання енергозбереження стало найважливішим для Західної Європи через скорочення видобутку і продажу нафти арабськими країнами. А на початку XXI століття ЕСКО отримали бурхливий розвиток у Східній Європі, включаючи пострадянські країни.

За дорученням Уряду України Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України опрацювало з представниками міжнародних фінансових організацій в Україні та з українськими банками, представленими ПАТ «Укрексімбанк» і Державним ощадним банком України, досвід роботи щодо реалізації проектів з енергозбереження через механізм ЕСКО компаній. Енергосервісні компанії є безпосередніми учасниками екологічної політики, і їх метою є визначення рівня інвестицій та інвестування проектів енергозбереження на промислових підприємствах, а також у громадському секторі. Дані компанії надають послуги з впровадження устаткування «під ключ» за рахунок власних коштів, банківських позик та коштів інших залучених сторін на основі перфоманс-контракту. Будь-яка ЕСКО є комерційною установою. Надаючи клієнтам можливість економії енергії та грошей – вона бере за це плату у вигляді частини зекономлених грошей. Ключовою нюанс полягає в тому, що ЕСКО бере лише частину від зекономленого. Таким чином, обидві сторони опиняються у виграші. До того ж виграє усе суспільство, завдяки загальному (в масштабах міста або країни) зменшення енергоспоживання і покращення екологічної ситуації. Взаємна вигода стимулює взаємну зацікавленість, а значить і прогрес. Саме тому різні форми ЕСКО на практиці продемонстрували позитивну стратегію енергозбереження у багатьох країнах світу [3]. Актуальність цієї стратегії особливо зростає за часів подорожчання енергоносіїв, які іноді перетворюються в політичний інструмент впливу. Загальна схема роботи ЕСКО досить проста. Досягнувши домовленостей з власником будівлі або комплексу будівель, вони розробляють план заходів, необхідних для зменшення енергоспоживання. Це може стосуватися стратегії закупівлі і використання енергоносіїв, або зміни виду енергоносіїв, або певної перебудови систем опалення, або технологічних інновацій, таких як автоматичне вимкнення світла у порожньому приміщенні. Як правило, формується і пропонується комплекс заходів у різних сферах.

Звичайно, для розробки такого плану фахівцям ЕСКО необхідно всебічне дослідження технічної і фінансової сторони системи опалення, освітлення та водопостачання. І вже спираючись на ці дослідження, клієнту пропонують план з прогнозом потенційної економії коштів. В угоді фіксується, яку частину зекономлених коштів отримає ЕСКО і як швидко окупляться кошти, вкладені у технічні перетворення. Сума може бути фіксованою або у вигляді процентів, строки, як правило, коливаються в межах від 5 до 20 років. Також важливим є той факт, що енергосервісні компанії нерідко контролюють роботу оновленої системи, надаючи клієнту дані про економію енергії та коштів. Якщо економія виходить менше, ніж передбачалося проектом, можуть бути розроблені нові пропозиції.

Міжнародний банк з реконструкції та розвитку (МБРР) та Державний ощадний банк України з метою розвитку енергозберігаючих технологій готові брати участь в обговоренні питань з кредитування через механізм «ЕСКО компаній». ПАТ «Державний експортно-імпортний банк України» повідомив, що готовий взяти участь у спільному з міжнародними фінансовими організаціями опрацюванні досвіду роботи проектів енергозбереження через механізм «ЕСКО компаній» [4]. Типова схема співпраці ЕСКО та ОСББ представлена на рисунку 1.

Рис. 1. Схема співпраці ЕСКО з ОСББ та комунальними підприємствами

Джерело: складено автором

Співпраця державних органів з ЕСКО має як переваги, так і недоліки, основні з них наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Переваги й недоліки залучення ЕСКО до впровадження енергозберігаючих заходів

Переваги	Недоліки
1. Відповідальність за те, що енергозберігаючий захід буде впроваджено 2. Можливість прискорення впровадження заходу для того, щоб можна було скоріше одержати віддачу; 3. Гарантія того, що захід буде профінансовано 4. Повний облік економії від впровадження енергозберігаючого заходу 5. ЕСКО несе технічні, фінансові й експлуатаційні витрати	1. Розподіл заощаджень з ЕСКО 2. Можливість примусу з укладання контракту на обслуговування енергозберігаючого устаткування 3. Імовірність збільшення витрат на впровадження заходу через необхідність у моніторингу й підвищеного ризику гарантування заощаджень.

Джерело: складено автором

Враховуючи те, що ЕСКО відшкодовує понесені витрати за рахунок отриманої економії у результаті впровадження енергозберігаючого проекту, існує необхідність у створенні додаткового фонду, який би акумулював фінансові кошти, вивільнені у результаті впровадження енергозберігаючих заходів й удосконалення тарифної політики. Таким фондом може стати револьверний фонд. Після того як ЕСКО відшкодує вкладені інвестиції в енергозберігаючий проект, кошти

револьверних фондів можуть бути реінвестовані в інші проекти, що дозволить безупинно фінансувати енергозберігаючі заходи.

Співпраця ОСББ та органів місцевого самоврядування з ЕСКО є досить ефективним та зручним варіантом, оскільки, по-перше, ЕСКО виконує реалізацію «проекту під ключ», по-друге, компенсує витрати за рахунок отриманої економії коштів від впровадження енергозберігаючого устаткування, по-третє, несе технічні, фінансові й експлуатаційні витрати. За рахунок економії енергоносіїв покриваються усі витрати ЕСКО на впровадження енергозберігаючого заходу і виплачується визначений розмір прибутку. Кошти, що зберігаються за рахунок скорочення витрат на оплату ПЕР, дозволяють ЕСКО окупити власні інвестиції і отримати прибуток. Після цього вся наступна економія надходить у резервний фонд ОСББ.

Таким чином, активна співпраця з ЕСКО дасть можливість активізувати процес ринкових перетворень, створити стимули щодо впровадження енергозберігаючих заходів, звільнити державні органи виконавчої влади від господарських проблем. Крім того, така співпраця дозволить створити додаткові джерела фінансування й зменшить навантаження на державний та регіональні бюджети.

Іншим важливим завданням є популяризація серед побутових та промислових споживачів переваг енергоефективного обладнання та технологій. Оскільки часто споживачі та інвестори не володіють повною інформацією про витрати та вигоди щодо споживання енергії, що не дозволяє їм приймати оптимальні рішення у контексті ефективного використання енергії, вважаємо за необхідне включити у структуру Державного агентства з енергоефективності та енергозбереження інформаційний центр, який би ліквідував певний «інформаційний вакуум».

В Україні, на сучасному етапі розвитку, інформаційний механізм стимулювання енергоефективності практично відсутній. Крім проведення виставок, конференцій, навчальних програм енергоефективності у закладах освіти інші інструменти інформаційного забезпечення не застосовуються. Значна частина інформації про результативність освоєння потенціалу доступна тільки вузьким фахівцям, статистична інформація, наявна в Internet і спеціалізованих журналах з енергоспоживання, енергоефективності та енергозбереженню далеко не повна. Ліквідація інформаційних бар'єрів не менш важлива, ніж фінансових або технічних.

Метою створення інформаційного центру є надання фізичним особам, організаціям, органам державної влади, органам місцевого самоврядування актуальної інформації щодо вимог законодавства з енергозбереження, підвищення енергетичної ефективності, з питань енергоефективності технологій, машин, устаткування й матеріалів, щодо енергоспоживання в усіх сферах економіки, потенціалу зниження енергоємності. Для того щоб запропонована інформаційна система енергозбереження функціонувала, необхідно на законодавчому рівні закріпити за кожним органом державної влади зобов'язання регулярно надавати інформацію у інформаційний центр. Доступ до інформації забезпечується шляхом її розміщення на офіційному сайті оператора державної інформаційної системи, на офіційних сайтах органів державної, регіональної влади та органів місцевого самоврядування.

Висновки. Отже, проаналізувавши інституційну структуру, що посилює стимулюючий вплив податкових інструментів на енергоефективні інвестиції можемо дійти висновку про необхідність її вдосконалення. Зокрема, з метою координації співпраці між органами податкової служби, органами місцевої влади та інвесторами, зокрема МФО, вважаємо за необхідне створення Агентства регіонального розвитку, з покладанням на нього відповідних функцій. Іншим важливим завданням є розвиток співпраці комунальних підприємств з енергосервісними компаніями, які виконують енергоефективні проекти «під ключ», а отже підприємствам не потрібно інвестувати власні кошти. Аналіз інституційної структури показав, що на сьогодні відсутній єдиний інформаційний центр щодо переваг енергоефективності, а також можливостей щодо її підвищення. Створення такого центру дозволить подолати певний «інформаційний бар'єр» щодо переваг та можливостей інвестування в енергоефективність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The European Association of Development Agencies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eurada.org/.
2. Овсієнко О.В. Державне регулювання енергозбереження як засіб оптимізації параметрів енергетичної безпеки / О.В. Овсієнко // Економічний простір. – 2008. – № 12/2. – С. 156-163.
3. Сайт Європейської Комісії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iet.jrc. ec. europa.eu/energyefficiency/workshop/workshop-energy-efficiency-policies-escos-and-financing.
4. Сайт Укрексімбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.eximb.com/ukr/about/press/news/.

УДК 336.22

Шевченко А.М.
кандидат економічних наук
Черкаського державного технологічного університету

ЗЛОВЖИВАННЯ ТА МАХІНАЦІЇ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: МЕТОДИ БОРОТЬБИ, ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ

ABUSE AND FRAUD IN THE FINANCIAL MARKETS: CONTROL METHODS AND COUNTERMEASURES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена виявленню зловживань та махінацій на ринку фінансових послуг, систематизації видів зловживань за специфікою організації сегментів фінансового ринку; виявленню методів боротьби та протидії, що можуть мати як прикладний характер застосування, так і теоретико-методологічний та бути реалізованими як керівниками фінансових установ, так і державними регуляторними органами.

Ключові слова: шахрайство, зловживання, ринок фінансових послуг, економічний злочин, шахрайські дії.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению злоупотреблений и махинаций на рынке финансовых услуг, систематизации видов злоупотреблений по специфике организации сегментов финансового рынка; выявлению методов борьбы и противодействия, которые могут иметь как прикладной характер применения, так и теоретико-методологический, и быть реализованными как руководителями финансовых учреждений, так и государственными регуляторными органами.

Ключевые слова: мошенничество, злоупотребление, рынок финансовых услуг, экономическое преступление, мошеннические действия.

ANNOTATION

The article is devoted to revealing abuses and fraud in the financial services market, ordering specific types of abuse for the organization segments of the financial market; identify methods of struggle and opposition, which may have the use of applied nature and theoretical-methodological and be implemented as leaders of financial institutions and public regulators.

Keywords: fraud, abuse, financial services market, economic crime.

Постановка проблеми. У зв'язку з низкою проблем, що є характерними для вітчизняного фінансового ринку, питання визначення методів боротьби та засобів протидії зловживанням та махінаціям на ньому є актуальним. Ринок фінансових послуг залишається дуже фрагментарним із низькою капіталізацією через нестабільні умови ведення бізнесу, незахищеність права власності та низький рівень корпоративного управління. Крім того, каталізаторами активного прояву шахрайських дій у сегменті фінансових послуг є наявність таких чинників: існування на ринку фінансових установ, які не виконують та не мають на меті виконувати функції фінансового посередництва і створюють суттєві системні ризики для сектору; недостатній рівень або повна відсутність гарантій прав захисту інтересів споживачів фінансових послуг (у т. ч. позичальників) і кредиторів; низький рівень стандартів управління платоспроможністю та ліквідністю банків; відсутність належної інфраструктури ринку капіталу, у т. ч. фондового ринку; обмежена кількість фінансових інструментів, у т. ч. хеджування ризиків; неможливість функціонування в Україні більшості міжнародних систем інтернет-розрахунків; зловживання окремими фінансовими установами умовами кредитних договорів; низька фінансова грамотність населення; низька ефективність нагляду за банками та іншими фінансовими установами; обмеженість повноважень та незалежності регуляторів для вжиття заходів впливу на учасників фінансового сектору; відсутність ефективних інструментів виведення з ринку проблемних фінансових установ [1]. Ці та інші фактори провокують необхідність вирішення проблеми протидії шахрайству та махінаціям на ринку фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема зловживання та махінації на ринку фінансових послуг останніми роками усе частіше зустрічається в працях вітчизняних авторів, зокрема Г.М. Чернишов вивчає загальні питання визначення фінансового шахрайства [2], С.С. Чернявський пропонує напрями розв'язання проблем протидії шахрайству з фінансовими ресурсами у банківській сфері [3], а С.І. Мельник конкретизує шахрайство як загрозу економічній безпеці банку [4], Д.С. Роговенко вирішує проблему забезпечення протидії шахрайству у сфері фінансових послуг загалом [5], а Р.А. Калюжний звужує наукові пошуки до окремих питань протидії шахрайству лише у сфері страхування [6], В.М. Клочко систематизує зарубіжний досвід кримінально-правової охорони ринку цінних паперів [7]. Цікаву проблематику піднімає у своїх дослідженнях І.І. Золотухін, який приділяє увагу актуальним питанням використання «фінансових пірамід» [8], В.В. Зельдіс акцентує увагу на запобіганні шахрайству на ринку Forex [9]. Проте комплексного дослідження махінацій та зловживань в масштабах фінансового ринку загалом наразі здійснено не було.

Постановка завдання. Під час здійснення цього дослідження належить вирішити такі наукові завдання:

– згрупувати види зловживань та махінацій на фінансовому ринку;

– узагальнити методи боротьби з шахрайством на ринку фінансових послуг;

– запропонувати заходи протидії фінансовим зловживанням, які можуть здійснюватися як професійними учасниками фінансового ринку, так і державними регуляторними органами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на те що ринок фінансовий послуг має складну структуру, необхідно виокремлювати види фінансових зловживань та махінацій, що є характерними для кожного його сегменту. Зокрема, грошово-кредитному ринку притаманні шахрайство і кримінальні ризики у банківській сфері; кредитне шахрайство; махінації з платіжними картками; шахрайські дії під час інтернет-банкінгу; шахрайство при фінансуванні торговельних операцій; шахрайство на ринку Форекс; шахрайство у кредитних спілках. Почастішали випадки шахрайства у страховому бізнесі, при страхуванні життя, автострахування, у сфері страхування майна. Особливістю махінацій на фондовому ринку є маніпулювання та використання інсайдерської інформації, шахрайство за допомогою інвестиційного спаму на ринку акцій, шахрайство з використанням хедж-фондів та при здійсненні вексельних операцій. Вже традиційними на ринку нерухомості є будівельні афери та схеми обману при купівлі квартири та заміських будинків, іпотечне шахрайство [10].

Найбільша кількість махінацій фіксується в банківському секторі. Як вважають експерти, найбільш популярним видом злочину за участю банкірів є навмисне банкрутство. Одна з найпоширеніших схем – це придбання цінних паперів («сміттєвих акцій», векселів та боргових зобов'язань фірм-»одноденок»), які на ринку нічого не коштують, а за номінальною вартістю у сукупності складають величезну суму. Ще одна поширена схема виведення активів з банкрутуючих банків – це видача кредитів на підставні компанії. Саме з такого роду схемами пов'язані найгучніші «банківські» кримінальні справи і найбільші суми викрадених коштів.

Типовою шахрайською схемою є також зняття готівки, відмивання коштів та їх незаконне виведення за кордон. У таких схемах співробітники банків не грабують фінансові установи, а навпаки – намагаються заробити для них, надаючи клієнтам не зовсім законні послуги.

Третя велика категорія банківських злочинів – пряме розкрадання коштів. Чимало у банківських злочинах і порівняно незначних розкрадань, коли співробітники різних банків намагаються викрадати гроші прямо з рахунків клієнтів [11].

У банківській сфері зловживання з боку персоналу виявляється у таких формах: «касир помилився» (працівником вилучається невелика сума грошей, потім доповідається про недостачу, яка виникла нібито через помилки у раніше зроблених розрахунках); розкрадання грошей сторонньою особою (при перевірці каси ревізори знищують власні чеки, а в результаті у касира виникає нестача на суму чека, а ревізор з компаньйоном отримують дохід); списання коштів з рахунків клієнта (списання коштів на іншу фірму); підміна справжньої валюти підробленою; присвоєння орендних платежів (орендні платежі збираються, але в банк не здаються і фігурують у банківській звітності як заборгованість з орендних платежів); витягування грошей з пачок; електронне шахрайство (злочини, які вчиняються за допомогою комп'ютерів); шахрайства в сховищах для власності клієнтів (пов'язане з виготовленням дублікатів ключів від сховищ клієнтів); «продаж» клієнтів (ситуація, коли працівники нижчої та середньої ланки банку надають інформацію про своїх клієнтів банкам-конкурентам і отримують за це винагороду).

Схеми, які використовуються під час інвестиційного шахрайства, дають можливість злочинцям отримати значні прибутки від фактичного або запланованого продажу фінансових інструментів. Типові схеми зазначеного різновиду шахрайства характеризуються пропозиціями з низьким або нульовим ризиком інвестування, гарантованим прибутком, складними стратегіями повернення або наявністю безособових цінних паперів. До них належать: схеми, засновані на довірі людей до інших, схожих на них; схеми, засновані на сплаті комісійних старим учасникам за залучення нових учасників; схеми, засновані на переконанні в наявності доступу до певної конфіденційної інформації, яка належить окремому потужному фінансовому інституту схеми, засновані на передплаті; схеми з використанням векселів, виданих від імені маловідомих або неіснуючих компаній; використання комп'ютерних технологій у шахрайствах на фондовому ринку; привласнення брокерами коштів своїх клієнтів шляхом підроблення документів, виписок за рахунками, несанкціонованої торгівлі або перерахування коштів клієнта; торгівля після закінчення торгового дня [7].

На фондовому ринку зустрічаються непоодинокі випадки торгівлі інсайдерською інформацією. Цей вид шахрайства зазвичай стосується придбання або продажу цінних паперів шляхом порушення фідуціарних обов'язків та інших довірчих стосунків внаслідок наявності суттєвої непублічної інформації про цінні папери. Такі порушення можуть також включати навмисне розкриття такої інформації, торгівлю цінними паперами особою, яка має секретну інформацію, та торгівлю цінними паперами особами, які незаконно заволоділи такою інформацією [12].

Ще одним видом шахрайства на фінансових ринках є маніпулювання ринком із неправомірним використанням інсайдерської інформації. Найчастіше такий вид шахрайства відбувається на організованому ринку (біржі).

Метою маніпулювання є вилучення доходу за рахунок продажу цінних паперів, попит і/або ціна на які були штучно сформовані. Маніпулювання ринком можливе в різних формах, у тому числі в результаті організації штучної

(фіктивної) торгової активності або шляхом поширення завідомо неправдивої інформації.

Аналізуючи способи вчинення шахрайства при фінансуванні будівництва житла зазначимо, що не дивлячись на індивідуальні особливості механізму кожного окремо взятого злочину, в цілому можна виокремити дві типові групи шахрайств. Перша група – шахрайства в чистому вигляді, коли шахраї або взагалі не мають на меті ведення будівництва (грошові кошти залучаються фактично на нульовому етапі будівництва, ведення якого не планується) або коли будівництво ведеться лише для виду (як правило на початкових стадіях будівництва) без мети його закінчення. Друга група – це шахрайства, при яких реально ведеться будівництво обіцяного об'єкту нерухомості, закінчення якого однак є не можливим через частково нецільове використання грошових коштів залучених на фінансування будівництва або взяття на себе забудовником зобов'язань, які він завідомо не міг виконати [13].

Страховий ринок характеризується зловживаннями, що здійснюються трьома групами учасників ринку – страховими компаніями, працівниками страхових компаній та інших пов'язаних з нею організаціями, страхувальниками. Зокрема, страхові компанії вчиняють такі види шахрайських дій: здійснення страхової діяльності організаціями, які не пройшли процедуру реєстрації та/або ліцензування; видача фіктивних страхових полісів і нанесення страхувальникам збитку у вигляді позбавлення можливості отримання страхової виплати; розробка страховиком правил і умов страхування, які дають можливість не здійснювати страхові виплати і перекласти відповідальність на страхувальника. Працівники страхових компаній та інших пов'язаних з нею організацій можуть зловживати повним або частковим привласненням страхових внесків страхувальників; розкраданням страхових внесків страхувальників, не реєструючи страхові договори; складанням фіктивних страхових полісів; домовленостями зі страхувальником щодо страхового випадку; переоцінкою об'єкта страхування; поданням до страхової компанії неправдивих даних про страховий випадок.

Страхувальники спекулюють такими махінаціями, як оголошення страхової суми, яка вище дійсної вартості об'єкту страхування; одночасним страхуванням об'єкту страхування в кількох страхових компаніях; неповідомленням всіх обставин, що мають значення для визначення страхового ризику; фальсифікацією факту настання страхової події, навмисним пошкодженням застрахованого об'єкта та навмисні дії, що сприяють настанню страхового випадку [14].

Одним із найпоширеніших видів шахрайства на фінансовому ринку є створення «фінансових пірамід».

Незважаючи на відсутність у вітчизняному законодавстві визначення поняття «фінансова піраміда», можна виділити такі зовнішні ознаки, що свідчать про те, що організація або група фізичних осіб є «фінансовою пірамідою»:

- виплата грошових коштів учасникам з грошових коштів, внесених іншими вкладниками;
- відсутність ліцензії на здійснення діяльності по залученню грошових коштів;
- обіцянка високої прибутковості, що у кілька разів перевищує ринковий рівень;
- гарантування дохідності (що заборонено на ринку цінних паперів);
- масована реклама в ЗМІ, мережі Інтернет з обіцянкою високої прибутковості;
- відсутність будь-якої інформації про фінансовий стан організації;
- відсутність власних основних засобів, інших дорогих активів;
- відсутність точного визначення діяльності організації.

Проявом шахрайських дій з боку фінансових пірамід є використання таких схем: «пропонуємо заробити» (шахраї збирають групу бажаючих отримати високооплачувану роботу у компанії, що займається мережевим маркетингом; зацікавлені особи здійснюють внески і залучають ще кількох клієнтів, які теж сплачують внески, за рахунок яких дохід отримують обрані, інші перестають отримувати дохід, коли нові учасники не з'являються). «Елітний клуб» – цей вид шахрайства полягає у створенні якихось елітних закритих клубів з метою отримання високого прибутку їх членами, які обов'язково повинні мати респектабельний вигляд і платити високі внески за право вступу та відвідування клубу, які оформлялись як дарування певної суми однієї приватної особи – іншій. «Духовне просвітництво» являє собою поділ фінансової піраміди на кілька спеціалізованих підрозділів, більшість з яких займається зовні законною діяльністю і є офіційно визнаним джерелом отримання прибутку. Важливою відмінною рисою системи є її сильний релігійний ухил. Керівники «філій» і найбільш відповідальні посадові особи в них призначалися тільки з найближчих учнів гуру-засновника, що офіційно займається лише духовним просвітництвом. Але фінансова основа системи – звичайна піраміда з виплат премій першим учасникам за рахунок нових. «Купи-продай» полягає у продажу якихось послуг, які ніколи не будуть надані.

Користувачі ринку Форекс (Forex), бажаючи отримати надприбутки, нерідко стають учасниками спекулятивних схем. Отримання клієнтом великого прибутку може мати і кримінальні наслідки: можливі різноманітні махінації, у тому числі організація різних технічних збоїв і вчинення несанкціонованих операцій за рахунком клієнта. Головна ж загроза, яку несе в собі Форекс, полягає в тому, що до теперішнього часу в Україні його діяльність законодавчо не врегульовано. У разі, якщо людина погоджується співпрацювати з кимось із посередників, які діють на цьому ринку, всі ризики вона бере виключно на себе.

На державному рівні повинні вживатися заходи для запобігання шахрайським діям на ринку фінансових послуг. Зокрема, захисту прав споживачів та кредиторів буде сприяти дієздатна система гарантування вкладів населення, що забезпечуватиме отримання гарантованої суми в термін до двох місяців. Для зменшення фактора морального ризику (moral hazard) з метою більш відповідального вибору вкладниками банків створити єдиний державний реєстр кредитних історій, забезпечити доступ кредитних бюро до інформації в усіх відкритих реєстрах; забезпечити можливість компенсації втрат за кредитними операціями за рахунок швидкої реалізації застав; запровадити гарантії компенсації втрат інвесторів, вкладників та позичальників у разі порушення законодавства банками та небанківськими фінансовими установами. На страховому ринку посилити захист прав споживачів послуг зі страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів за рахунок підвищення лімітів відповідальності страховиків. З метою підвищення інституційної спроможності регуляторів ринку необхідно провести трансформацію і перерозподіл функцій між ними, оптимізувати внутрішні процеси регуляторів. На меті впровадження ефективного консолідованого нагляду за фінансовим сектором на основі принципів IOSCO, IAIS, Basel III, Solvency II, EIOPA, BIS, що надало б можливість ефективно діагностувати, попереджати розвиток системних ризиків та оцінювати реальну і потенційну дію шоків на фінансовий сектор та учасників. Використовувати зважений на ризик підхід оцінки випадків відмивання грошей необхідно та створити ефективну систему діяльності наглядової служби (як всередині країни, так і з іноземними агенціями) і, відповідно до рекомендацій та вимог FATF налагодити систему протидії фінансуванню тероризму, а також механізми викриття шахрайства. Необхідно запровадити законодавчу базу для використання новітніх технологій у банківській сфері, розширити методи ідентифікації клієнтів. У банківському секторі запровадити Міжнародні стандарти фінансової звітності та створити єдину інформаційну систему даних для формування статистичної, регуляторної та фіскальної звітності [1].

У практичній (щоденній) роботі фінансових установ, необхідними вважаємо такі заходи:

– постійний контроль телефонних переговорів, електронної пошти, торговельних операцій, руху документів;

– налагодження єдиних стандартів документації й процедур у банківському секторі (кредитний договір, заявка на одержання кредиту та інші документи у різних відділеннях банку можуть відрізнятися між собою);

– запровадити належну перевірку існуючих і потенційних клієнтів, а також їхніх бізнес-проектів, під які надається фінансування;

– на страховому ринку бажано створити спеціалізовану організацію (за прикладом зарубіжних країн), що могла б протидіяти страховому шахрайству, основним напрямом діяльності якої стало б формування масивів даних про об'єкти і суб'єктів підвищеного ризику;

– використання інформаційних технологій на фінансовому ринку створює необхідність в розробленні такого програмного забезпечення, яке б підвищило інформаційну безпеку операцій та максимально звузило можливості для шахрайських дій.

Негативні тенденції, що спостерігаються на фінансових ринках останніми роками, спровокували стійке зростання кількості вчинюваних шахрайств із цінними паперами. Це пов'язано з постійним пошуком інвесторами нових, альтернативних інвестиційних можливостей. Загальними рекомендаціями у такому разі може стати:

– перманентне підвищення рівня фінансової грамотності та рівня культури заощаджень населення;

– підвищення стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів та інвесторів фінансового сектору;

– модернізація законодавства в частині захисту прав споживачів та інвесторів;

– створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектору.

Усе ж варто зазначити, що які б заходи не вживала держава, вона не здатна повністю захистити споживачів фінансових послуг від ризику бути втягнутими в різного роду шахрайські схеми на фінансових ринках, якщо вони самі не зацікавлені в цьому. Перш за все, громадяни повинні володіти хоча б мінімумом фінансових знань і проявляти належну обачність при виборі об'єктів для вкладення своїх заощаджень. Потрібно пам'ятати, що більшість інвестицій на фінансових ринках пов'язані з ризиком, у тому числі із ризиком повної втрати грошових коштів. Потрібно діяти так, щоб інвестиційні ризики завжди були розумними.

Також при здійсненні інвестицій необхідно пам'ятати, що крім специфічного шахрайства, зазначеного вище, на фінансових ринках присутні інші ризики, загальні для всієї світової економіки. Тому необхідно виявляти належну обережність і обачність, насамперед при наданні іншим особам інформації про паролі доступу до свого інвестиційного рахунку, номерах банківських рахунків, номери кредитних карт та іншої подібної конфіденційної інформації, за винятком випадків, коли є повна впевненість у тому, що одержувач інформації діє на законних підставах і її розкриття дійсно необхідно для здійснення угоди.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження дозволяє зробити такі висновки.

Згрупувавши види зловживань та махінацій на ринку фінансових послуг можна стверджувати, що вони характерні для більшості фінансових установ. Залежно від специфіки ринку найчастішими бувають: навмисне банкрутство, відмивання коштів та їх незаконне виведення за

кордон; видача кредитів на підставні компанії, торгівля інсайдерською інформацією; залучення коштів в проекти будівництва, які заздалегідь не будуть реалізовані; повне або часткове привласненням страхових внесків страхувальників; складанням фіктивних страхових полісів; поданням до страхової компанії неправдивих даних про страховий випадок. Частими злочинами на фінансовому ринку є створення «фінансових пірамід» та махінації на ринку Форекс.

Основними методами боротьби з шахрайством на ринку фінансових послуг має стати комплексний контроль засобів комунікації, за допомогою яких здійснюються торговельні операції та документообіг; уніфікація стандартів документації та процедур у банківському секторі; запровадження належних перевірок існуючих і потенційних клієнтів, а також їхніх бізнес-проектів, під які надається фінансування.

Заходами протидії фінансовим зловживанням, які можуть здійснюватися як професійними учасниками фінансового ринку, так і державними регуляторними органами, здебільшого мають стати дії «на випередження», тобто профілактика шахрайства шляхом усебічного інформування користувачів фінансового ринку про можливі шахрайські схеми та підвищення загального рівня фінансової грамотності населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297.
2. Чернишов Г.М. До питання про визначення фінансового шахрайства / Г.М. Чернишов // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.:Право. – 2014. – Вип. 26. – С. 230-234.
3. Чернявський С.С. Розв'язання проблем протидії шахрайству з фінансовими ресурсами в банківській сфері / С.С. Чернявський, С.В. Бондар //Юридичний часопис Національної академії внутрішніх справ. – 2012. – № 1 (3). – С. 84-93
4. Мельник С.І. Шахрайство як загроза економічній безпеці банку / С.І. Мельник // Системи обробки інформації. – 2010. – Вип. 3. – С. 139.
5. Роговенко Д.С. Забезпечення протидії шахрайству у сфері фінансових послуг / Д.С. Роговенко // Бюлетень Міністерства юстиції України. – 2011. – № 12. – С. 55-60.
6. Калюжний Р.А. Окремі питання протидії шахрайству у сфері страхування / Р.А. Калюжний, В.Д. Гавловський, І.Г. Андрущенко // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2007. – Вип. 17. – С. 57-68.
7. Клочко В.М. Іноземний досвід кримінально-правової охорони ринку цінних паперів / В.М. Клочко // Науковий вісник національної Академії внутрішніх справ. – 2013. – № 4. – С. 275-282.
8. Золотухін І.І. Шахрайство з використанням «фінансових пірамід» як транснаціональний злочин / І.І. Золотухін // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2000. – № 12 (2). – С. 63-67.
9. Зельдіс В.В. Регулювання діяльності операторів ринку Forex: запобігання шахрайству / В.В. Зельдіс // Фінанси України. – 2015. – № 2. – С. 98-110.
10. Шахрайство на фінансовому ринку: практичний посібник з протидії [за ред. В. Фещенка]. – Київ, Українське агентство з фінансового розвитку, 2011.– 424 с.
11. Фрумкін К. Шахрайство та злочини у банківській сфері [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/150.htm.
12. Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів. Кіберзлочини в центрі уваги [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pwc. com/ua/uk/press-room/assets/gecs_ukraine_ua.pdf.
13. Чернишов Г.М. Кримінологічна характеристика шахрайства в інвестиційно-будівельній сфері / Г.М. Чернишов // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Юриспруденція. – 2014. – № 10-1, Т. 2. – С. 98-101.
14. Пластун В.Л. Проблеми страхового шахрайства та практика його уникнення / В.Л. Пластун // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 254: В 6 т. – Т. ІІ. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 477-488.

УДК 336.717.3

Шелюк А.А.
аспірант кафедри міжнародної економіки
Української академії банківської справи
Міністерства освіти і науки України

ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА ОСНОВІ ДЕКОМПОЗИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ

DEFINING THE NATURE OF THE DEPOSIT OF THE BANK BASED ON DECOMPOSITION ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено морфологічний декомпозиційний аналіз визначення сутності поняття «діяльність». Особливу увагу присвячено теоретичним аспектам формування поняття «депозитна діяльність банку», запропоновано власне його формулювання та визначено основні принципи депозитної діяльності банку.

Ключові слова: банківська діяльність, депозитна діяльність, принципи депозитної діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен морфологический декомпозиционный анализ определения сущности понятия «деятельность». Особое внимание посвящено теоретическим аспектам формирования понятия «депозитная деятельность банка», предложено собственное его формулирование и определены основные принципы депозитной деятельности банка.

Ключевые слова: банковская деятельность, депозитная деятельность, принципы депозитной деятельности.

ANNOTATION

This article provides morphological decomposition analysis defining the essence of the concept of "activity." Special attention is devoted to theoretical aspects of formation of the concept of "deposit bank activities" offered his own formulation and the basic principles of deposit of the bank.

Keywords: banking, deposit activity, principles of deposit.

Постановка проблеми. Депозитна діяльність відіграє значну роль не тільки в банківській діяльності, а й стимулює збільшення інвестиційних ресурсів у всі сектори економіки країни. Депозитні ресурси, які формуються внаслідок депозитної діяльності банку, виступають джерелом акумульованих ресурсів у банківській системі, а залучення тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб та їх розміщення в банках у вигляді депозитних вкладень дозволяє перетворювати їх у реальний капітал за допомогою здійснення кредитних, інвестиційних та інших активних операцій. Отже, забезпечується потреба економіки у додаткових ресурсах. Внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи, девальвації національної валюти, нестабільної ситуації політичного середовища та ряду інших факторів відбувся значний відтік депозитних ресурсів як фізичних, так і юридичних осіб. Останнє в свою чергу завдало значного удару по стабільності банківської системи та розвитку економіки країни загалом. За цих умов проблематика депозитної діяльності банків стає надзвичайно актуальною. Розвиток і ефективність функціонування банківської діяльності неможливі без детально розглянутої та економічно обґрунтованої депозитної діяльності, що враховує шляхи подальшого зростання і поліпшення якісних та кількісних показників діяльності банку, особливості клієнтської бази, соціально-економічних умов, в яких здійснюється банківська діяльність. Отже, дослідження підходів, які взяті в основу формування та оцінки ефективності депозитної діяльності виступає одним з ключових питань стратегічного значення для подальшого розвитку банківської системи та економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів депозитної діяльності банків присвячені роботи вітчизняних вчених А. М. Мороза, М. І. Савлука, А. О. Єпіфанова, І. В. Сала, Н. Г. Маслак, О. В. Васюренка, І. І. Д'яконової, А. М. Герасимовича, М. В. Корнєєва, Л. О. Примостки та ін.

Серед зарубіжних вчених вивченню різних аспектів формування та реалізації депозитної діяльності банків присвячені роботи таких науковців: А. Маршал, Е. Долан, П. Роуз, Р. Мауріціо, В. Терраза, Х. Разафітомбо, Б. Воссен та ін.

Результати аналізу наукових досліджень засвідчили про недостатнє вивчення питання формулювання сутності депозитної діяльності та її принципів.

Мета статті. Здійснити морфологічний декомпозиційний аналіз сутності поняття «діяльність». Розглянути теоретичні аспекти формування поняття депозитна діяльність банку. Визначити та обґрунтувати основні принципи депозитної діяльності банку.

Виклад основного матеріалу досліджень. Погоджуючись з думкою науковців С. П. Ярошенка, І. В.Сала, О. В. Крухмаль, О. С. Кобичевої, що депозитна діяльність має значний вплив на економіку країни в цілому, вважаємо, що її необхідно розглядати з точки зору можливості впливу (прямого чи опосередкованого) на банки.

Депозитна діяльність банку складається з набору відносно самостійних структурних елементів і функціональних зв'язків між ними. Для аналізу обраного об'єкта необхідно підвести часткове поняття під загальне та знайти його специфіку у виділеній групі об'єктів, яка виступає по відношенню до нього як загальне. На нашу думку, при тлумаченні змісту поняття «депозитна діяльність банку» слід виходити зі

структурно-композиційної взаємодії складових його сутності – діяльність банку та депозит.

Базовою структурною складовою в композиційній будові поняття «депозитна діяльність банку» є діяльність, що розглядається нами як центральний елемент в системно-діяльнісному підході в філософії. З позиції економічного підходу дана складова, на нашу думку, має розглядатися через призму поняття «економічна діяльність».

Підходи до тлумачення поняття «діяльність» мають такі складові, як процес, сукупність дій, система заходів. Результати морфологічної декомпозиції поняття «діяльність» з економічної та філософської точки зору представлені в табл. 1.

На підставі проведеної морфологічної декомпозиції (табл. 1) видно, що діяльність включає в себе наступні характеристики: мотив, мета, предмет на який вона направлена, структура і засоби, за допомогою яких відбувається її реалізація.

Категорія «діяльність» розкривається, в першу чергу, через термін «дії». Тому банківська діяльність, з правової точки зору, може розглядатися через сукупність дій, що здійснюються певними суб'єктами. Ми пропонуємо досліджувати її за економічним (з точки зору функцій та операцій, що нею виконуються) та правовим підходами. На підставі даного аналізу (табл. 2) можна визначити, що банківська діяльність

Таблиця 1

Результати морфологічної декомпозиції визначення сутності поняття «діяльність» [1–3]

Ключове слово	Економічний підхід	Філософський підхід
Процес	«Мотивированный процесс использования тех или иных средств для достижения цели. Особенности деятельности определяются содержанием целей, предметом, на который она направлена, средствами и способами, с помощью которых происходит ее осуществление, и результатами» «Процес виробництва продукції (товарів та послуг), який здійснюється з використанням певних ресурсів: сировини, матеріалів, устаткування, робочої сили, технологічних процесів тощо»	«Процес активної взаємодії суб'єкта з об'єктом, під час якого суб'єкт задовольняє будь-які свої потреби, досягає мети»
Сукупність дій	«Совокупность действий на разных уровнях хозяйствования, в результате которых люди удовлетворяют свои потребности посредством производства и обмена материальными благами и услугами»	«Сукупність дій, які об'єднані спільною метою і виконують суспільну функцію; специфічно людська форма активного ставлення до навколишнього світу, зміст якої складає його доцільна зміна (самозміна) і перетворення (розвиток)»
Система заходів	«Система цілеспрямованих заходів, процедур та видів робіт, що пов'язані із забезпеченням рентабельного функціонування в умовах товарно-грошових відносин, що орієнтована на одержання прибутку»	«Система заходів спрямованих на пізнання і творче перетворення навколишнього світу, включаючи самого себе і умови свого існування»

Таблиця 2

Визначення сутності поняття «банківська діяльність» з економічної та правової точки зору [4–6]

Правовий підхід	Економічний підхід	
	Функціональний	Операційний
«сукупність дій, які здійснюються банками згідно з переліком, встановленим законом. У цьому випадку банківська діяльність виступає як механічна сума всіх операцій, що їх виконують установи під назвою "банки"»	полягає у: - створенні грошей і регулюванні грошової маси, тобто банківська система оперативно змінює масу грошей в обігу, збільшуючи або зменшуючи її відповідно до зміни попиту на гроші; - мобілізуванні вільних коштів одних суб'єктів господарювання і передачі їх іншим; - забезпеченні сталості банківської діяльності та грошового ринку.	«набір посередницьких операцій на грошовому ринку, виконання яких дозволено законом тільки під особливим наглядом держави спеціальним інститутам, які називаються банками»
«особливий вид комерційної діяльності, який можуть здійснювати виключно банківські установи відповідно до банківського законодавства після реєстрації банку та одержання ліцензії Національного банку»		«сукупність операцій по залученню у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних і юридичних осіб»
«сукупність правових дій, що здійснюються певними суб'єктами у формі, встановленій законом або договором»		«сукупність звичних і реально здійснюваних банківських операцій банками та іншими фінансовими установами як спеціальними суб'єктами з приводу грошей та інших фінансових інструментів як засобів обігу, накопичення і товару»

складається з сукупності операцій, здійснює ряд функцій на грошово-кредитному ринку та повинна здійснюватися на основі банківського законодавства та ліцензії Національного банку України .

Визначено, що депозитна діяльність є невід'ємною складовою банківської діяльності, яка здійснюється на основі банківської ліцензії та реалізується через виконання:

- посередницької функції, тобто акумулювання тимчасово вільних грошових коштів фізичних та юридичних осіб на депозитні та поточні рахунки, та трансформування їх в активні операції, що забезпечує розвиток банківській системі та економіки країни в цілому.
- накопичувальної функції – банки розширюють кредитні ресурси і депозити за рахунок багаторазового збільшення грошової бази (ефекту мультиплікатора);
- стимулюючої функції – банки стимулюють господарюючі суб'єкти до накопичення і заощадження. Тобто банки повинні не тільки мобілізувати тимчасово вільні грошові ресурси, але сформувати активні стимули до накопичення коштів на основі обмеження поточного споживання. Це досягається на основі гнучкої депозитної політики банків [5].

Незважаючи на вагомість депозитної діяльності банків на сучасному етапі розвитку та те, що дане поняття використовується в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, його системного вивчення та формалізації сутнісних характеристик не сформовано. Зважаючи на зазначене, вважаємо за доцільне сформувати авторське визначення поняття «депозитна діяльність банку», базуючись на визначеннях поняття «діяльність», «банківська діяльність» та особливостях операцій, що пов'язані з реалізацією її функцій.

Банки залучають вільні грошові кошти юридичних та фізичних осіб шляхом виконання депозитних операцій, у процесі яких використовують різні види банківських рахунків.

Відповідно до ст. 2 Закону України "Про банки і банківську діяльність" вклад (депозит) – це кошти в готівковій або у безготівковій формі, у валюті України або в іноземній валюті, які розміщені клієнтами на їх іменних рахунках у банку на договірних засадах на визначений строк зберігання або без зазначення такого строку і підлягають виплаті вкладнику відповідно до законодавства України та умов договору.

Таблиця 3

Принципи банківської діяльності

Принципи		Характеристика принципу
Принципи, забезпечують економічні засади діяльності банків	Роботи в межах реально залучених ресурсів	Комерційні банки повинні забезпечувати не лише кількісну відповідність між своїми ресурсами, кредитними вкладами та іншими активами, але і досягти відповідності характеру банківських активів специфіці мобілізованих ними ресурсів
	Повної економічної самостійністі	Банки мають право самостійно володіти, користуватися та розпоряджатися майном, що перебуває в їхній власності. Економічна самостійність передбачає свободу розпорядження власними коштами банку та залученими ресурсами, вільний вибір клієнтів та вкладників, розпорядження доходами, які залишаються після сплати податків
	Побудови взаємовідносин з клієнтами на ринкових засадах	Суть його полягає в тому, що, мобілізуючи тимчасово вільні грошові кошти юридичних і фізичних осіб, банки при наданні клієнтам позик спрямовують їх туди, де їх використання обіцяє найбільші прибутки, тобто банки при цьому виходять із ринкових критеріїв прибутковості, ризику і ліквідності
	Ліквідністі	Створення і підтримка оптимального рівня банківської ліквідності
	Регулювання діяльності комерційних банків тільки економічними методами.	Постійний контроль за діяльністю комерційних банків з боку Національного банку України здійснюється через систему економічних нормативів, котрих повинні дотримуватися банки. Порушення установлених нормативів може призвести до відкликання НБУ раніше виданої ліцензії або застосування до банку відповідних санкцій
Організаційно-правові принципи	Законності	Відповідно до принципу комерційні банки повинні функціонувати на основі Конституції та інших законів України, додержуватися законності безпосередньо у своїй діяльності
	Обов'язкового ліцензування	Обов'язковим є отримання банківської ліцензії на здійснення банківських операцій
	Незалежності	Органам державної влади і органам місцевого самоврядування забороняється будь-яким чином впливати на керівництво чи працівників банків у ході виконання ними службових обов'язків або втручатися у діяльність банку. Шкода, заподіяна банку внаслідок такого втручання, підлягає відшкодуванню у порядку, визначеному законом
	Колегіальності управління	Органи управління банком за порядком вирішення питань, віднесених до їх компетенції, є колегіальними
	Дотримання конкуренції	Підтримка добросовісної конкуренції та недопускання монополізації
	Забезпечення надійності	Не розголошення інформації про діяльність і фінансовий стан клієнта і взаємовідносини з ним чи третьою особою при наданні послуг банку, щоб не завдати матеріальну чи моральну шкоду клієнту

Вкладний (депозитний) рахунок – це рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку, під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства та умов договору. До вкладних (депозитних) рахунків також належать пенсійні депозитні рахунки, що відкриваються фізичним особам відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" для накопичення заощаджень на виплату пенсії.

Процентні ставки за вкладними (депозитними) операціями встановлюються банками самостійно. Національний банк України встановлює індикативні розміри процентних ставок для банків з урахуванням ситуації на грошово-кредитному ринку.

Банк сплачує вкладнику суму вкладу (депозиту) і нараховані за ним проценти:

- у національній валюті, якщо грошові кошти надійшли на вкладний (депозитний) рахунок у національній валюті;
- у валюті вкладу (депозиту), якщо грошові кошти надійшли на вкладний (депозитний) рахунок в іноземній валюті, або на умовах та в порядку, передбачених договором, відповідно до заяви вкладника – в іншій іноземній чи в національній валюті;
- у банківських металах, якщо вкладний (депозитний) рахунок відкритий у банківських металах, або на умовах та в порядку, передбачених договором, відповідно до заяви вкладника – у національній валюті.

Реалізація покладених на банки функцій базується на дотриманні ними принципів діяльності. Принципи – це основні положення діяльності банку, які забезпечують реалізацію покладених на банки функцій і виконання банківських операцій.

Діяльність банків будується на певних принципах, які випливають з їх правового статусу.

Більшість науковців [6–9] розглядаючи принципи банківської діяльності згідно законодавчої бази України виділяють серед них організаційно-правові та економічні.

До організаційно-правових принципів слід віднести такі: а) законності; б) незалежності; в) колегіальності управління; г) дотримання банківської таємниці.

Стосовно принципів, що забезпечують економічні засади діяльності банків, науковці відносять такі: а) робота в межах реально залучених

Таблиця 4

Принципи депозитної діяльності банку

Принципи		Характеристика принципу
Загальні	Соціально-економічної захищеності вкладників	Забезпечення соціально-економічної захищеності вкладників в умовах інфляційних процесів (відсотки за вкладами повинні бути більшими за розміром інфляції)
	Диверсифікації	Забезпечення наявності різних форм і видів банківських депозитів, гарантія їх сумісності і побудова системи диверсифікації депозитних операцій (тобто вибір різних суб'єктів депозитних операцій для зниження ризиків та підвищення прибутку)
	Оптимальності та ефективності	Розробка ефективних і оптимальних тактичних напрямів і методів. Формування оптимального обсягу залучених засобів і досягнення оптимального показника на практиці.
	Наукової обґрунтованості	Повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки та передового досвіду з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного банку з використанням науково обґрунтованих методик
	Законності	Депозитна діяльність здійснюється на основі банківської ліцензії та дотриманням нормативної бази країни
	Роботи в межах реально залучених ресурсів	Узгодженість депозитних операцій та операцій з видачі позик за сумами та строками депозитів і кредитів
	Єдності елементів	Усі елементи розглядаються не ізольовано, а у взаємозв'язку і взаємозалежності
	Цілісності системи	Погодженість між депозитною політикою й прибутковістю активів
	Ліквідності	Створення і підтримка гнучкої політики при керуванні депозитними операціями для підтримки оперативної ліквідності банку
Специфічні	Прибутковості	Забезпечення одержання прибутку й створення умов для одержання прибутку в майбутньому
	Забезпечення оптимального рівня витрат	Виявлення, теоретична розробка і практичне застосування засобів і можливостей для скорочення величини процентних витрат позалученими банківськими вкладами
	Підтримки конкуренції	Розвиток банківських послуг з метою залучення клієнтів
	Безпеки операцій банку	Принцип забезпечення банківської таємниці по операціям, рахункам та депозитними вкладами, що забезпечує захист економічних інтересів клієнта, а також підтримання оперативної ліквідності банку
	Забезпечення надійності	Забезпечення повернення залучених ресурсів і сплату відсотків

ресурсів; б) побудова взаємовідносин з клієнтами на ринкових засадах; в) повна економічна самостійність; г) регулювання діяльності комерційних банків тільки економічними методами.

Дослідивши ряд принципів, які лежать в основі управління банківською діяльністю в зарубіжних країнах, ми пропонуємо вдосконалений розширений перелік принципів банківської діяльності. До організаційно-правових слід віднести підтримку добросовісної конкуренції та недопускання монополізації, отримання ліцензії. До економічних принципів пропонуємо додати принцип ліквідності. Узагальнюючи вище поданий матеріал, пропонуємо розширену класифікацію принципів банківської діяльності (табл. 3).

Дослідженням принципів депозитної діяльності не приділялося належної уваги. Більшість вчених розглядають принципи депозитної політики, а не депозитної діяльності. Базуючись на працях вчених, що досліджували депозитну політику [6–9], та на основі існуючих принципів банківської діяльності, ми пропонуємо власний підхід до формування принципів депозитної діяльності банку. В основі депозитної діяльності лежать як загальні, так і специфічні принципи (табл. 4) [4–9].

Дотримання цих принципів дозволяє банку сформувати як стратегічні, так і тактичні напрями в організації депозитних операцій, забезпечуючи цим ефективність і оптимізацію його депозитної діяльності.

Висновки. Можемо стверджувати, що депозитна діяльність банків складається з сукупності операцій, здійснює ряд функцій на грошово-кредитному ринку та повинна здійснюватися на основі банківського законодавства та ліцензії Національного банку України. Реалізація депозитної діяльності банків здійснюється на основі загальних та специфічних принципів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Електронний економічний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://abc.informbureau.com
2. Словник франчайзингу та бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://franchising.ua
3. Мещеряков Б. Большой психологический словарь [Електронний ресурс] / Б. Мещеряков, В. Зинченко – Режим доступу: http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Psihol/dict/05.php
4. Андрушків Т. Депозитна політика комерційного банку та напрями її вдосконалення / Т. Андрушків // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2012. – № 17. – С. 3–13.
5. Олексенко М.В. Депозитна політика банків на сучасному етапі / М.В. Олексенко // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 4(16). – С. 166–169.
6. Кучеренко С.А. Депозитна політика банку та основні напрями її реформування / С.А. Кучеренко, Я.В. Лихочас // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2013. – № 6. – С. 342–345.
7. Алексеєнко М. Актуальні питання депозитного формування ресурсної бази банків / М. Алексєєнко // Банківська справа. – 2013. – № 3. – С. 34–42.
8. Пантелєєва Н. Інноваційні підходи до формування ресурсної бази банків на засадах клієнтоцентричної депозитної політики / Н. Пантелєєва // Банківська справа. – 2013. – № 2. – С. 59–72.
9. Шульга Н.П. Банківський контролінг: підручник / Н.П. Шульга. – К., 2011. – 437 с.

УДК 336.711.65

Шепель Є.В.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

РЕФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ ПІДТРИМКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ

REFINANCING AS ONE OF THE FORMS OF LIQUIDITY SUPPORT OF THE BANKS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню розвитку науково-методичних підходів і розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів рефінансування банків для забезпечення достатнього рівня їхньої ліквідності. Зокрема, проведено ретроспективний аналіз наявних підходів до визначення «рефінансування банків», узагальнено підходи та основні положення проведення операцій рефінансування банків, проведено аналіз використання інструментів рефінансування та визначено основні напрями їх удосконалення у межах діючої концепції монетарної політики.

Ключові слова: рефінансування, ліквідність, кредит, банки, Національний банк України.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию развития научно-методических подходов и разработке практических рекомендаций усовершенствования механизмов рефинансирования банков для обеспечения достаточного уровня их ликвидности. В частности, проведен ретроспективный анализ имеющихся подходов к определению «рефинансирование банков», обобщены подходы и основные положения проведения операций рефинансирования банков, проведен анализ использования инструментов рефинансирования и определены основные направления их усовершенствования в пределах действующей концепции монетарной политики.

Ключевые слова: рефинансирование, ликвидность, кредит, банки, Национальный банк Украины.

ANNOTATION

The article is dedicated to the investigation of scientific and methodological approaches development and to the development of practical recommendations for improving the mechanisms of refinancing of banks to ensure sufficient levels of their liquidity. To reach this goal, the following research objectives were defined: to conduct a retrospective analysis of existing approaches to the definition of «refinancing of banks», to summarize approaches and the main provisions for the conducting refinancing transactions of banks, to analyze the use of refinancing tools and determine the main directions of their improvement within the current concept of monetary policy.

Keywords: refinancing, liquidity, credit, banks, National Bank of Ukraine (NBU).

Постановка проблеми. Формування ринкових відносин в Україні та перспективні завдання розвитку економіки країни висувають нові вимоги до стійкості і масштабів функціонування банківської системи. Забезпечення рівноваги і стійкості банківського сектора значною мірою обумовлюється повнотою виконання Національним банком України своєї ролі кредитора останньої інстанції. У зв'язку з цим важливого значення набуває система рефінансування НБУ вітчизняних банків.

Як засвідчив зарубіжний і вітчизняний досвід, ця система активно розвивається, розширюється спектр та обсяг операцій, удосконалюється інструментарій аналізу фінансового стану банків. У той же час історія розвитку банківської системи останнього десятиліття наочно демонструє той факт, що у кризових ситуаціях існуюча система рефінансування банків в Україні не завжди здатна забезпечити очікувану ефективність.

Аналіз останніх публікацій. Питання операцій рефінансування та їхнього впливу на забезпечення належного рівня ліквідності банків знайшли своє відображення у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме: Г. Башняніна [1], Г. Грязнової [2], М. Звєрякова [3], В. Коваленко [4], О. Лаврушина [5], К. Макконнелла [6], В. Міщенка [7], С. Міщенко [8], О. Москвічової [9] та інших. Проте в умовах загострення банківської кризи потребують удосконалення підходи до рефінансування банків з урахуванням нових вимог підтримки ліквідності банків.

Мета статті – розвиток науково-методичних підходів і розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення механізмів рефінансування банків для забезпечення достатнього рівні їх ліквідності. Для вирішення поставленої мети дослідження визначено такі завдання: провести ретроспективний аналіз наявних підходів до визначення «рефінансування банків», узагальнити підходи та основні положення проведення операцій рефінансування банків, здійснити аналіз використання інструментів рефінансування та визначити основні напрями їх удосконалення у межах діючої концепції монетарної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рефінансування є одним із основних інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України. Під рефінансуванням, у широкому значенні цього поняття, розуміється надання банкам тимчасових запозичень у тих випадках, коли вони гостро потребують додаткових ресурсів.

У вітчизняній і зарубіжній економічній літературі існує різноманіття думок з приводу суті рефінансування. Як зазначає М. Пуховкіна, для комерційних банків рефінансування у центральному банку – це процес відновлення банківських ресурсів, які були вкладені в позички, цінні папери та інші активи, це останній спосіб (надія)

регулювання їхньої ліквідності. Для центральних банків – це спосіб випуску в обіг платіжних засобів, тобто канал безготівкової емісії, спосіб регулювання банківської ліквідності та спосіб запобігання банківській паніці [10, с. 147].

У свою чергу С. Міщенко стверджує, що кредити рефінансування, навіть в умовах кризи, не повинні надаватися істотно недокапіталізованим чи неплатоспроможним банкам для вирішення їх капіталізації. Якщо банк є неплатоспроможним або має серйозну нестачу капіталу, спочатку потрібно вирішити питання поповнення його капіталу, а вже потім можливість надання йому додаткових кредитних ресурсів [8, с. 77].

Професор О.І. Лаврушин розуміє під рефінансуванням можливість кредитних інститутів отримувати при необхідності кредити центрального банку шляхом переобліку векселів або під заставу цінних паперів [5].

На думку К.Р. Тагирбекова, під рефінансуванням банків розуміється надання Центральним банком кредитних ресурсів у формі прямих кредитів, переобліку векселів, позик під заставу цінних паперів, а також через механізм організації кредитних аукціонів [11].

Так, А.Г. Грязнова вважає, що комерційні банки мають можливість проводити рефінансування шляхом взаємного кредиту на міжбанківському кредитному ринку, випуску єврооблігацій на міжнародних фінансових ринках, а також залучення синдикованого кредиту [2].

К.Р. Макконнелл і С.Л. Брю під рефінансуванням розуміють процес отримання кредитними організаціями позик від федеральних резервних банків, що спричиняє збільшення своїх резервів/активів в обмін на боргові зобов'язання [6].

З точки зору Е.Дж. Долану, рефінансування – це кредитування комерційних банків, свого роду певний механізм забезпечення центральними банками ліквідності комерційних банків [12].

У той же час, згідно з нормативно-правовими актами України, рефінансування банків розглядається у вужчому сенсі і виступає як операції з надання банкам кредитів у встановленому Національним банком України порядку [13].

Відповідно до ст. 7, 25 Закону України «Про Національний банк України», виступаючи у ролі кредитора останньої інстанції, НБУ організовує систему рефінансування (кредитування) банків, встановлює порядок і умови рефінансування, здійснює операції рефінансування, забезпечуючи тим самим регулювання ліквідності банківської системи [14]. Окрім цього, забезпечує передбачене ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» право банків при нестачі коштів для здійснення кредитування клієнтів і виконання, прийнятих на себе зобов'язань звертатися за отриманням кредитів до НБУ на визначених ним умовах [15].

На підставі узагальнення наукових думок автор вважає, що рефінансування є комплексною системою реалізації грошово-кредитної політики, яка спрямована на кредитування НБУ банків другого рівня під заставу певних активів з метою підтримки ліквідності останніх і регулювання грошової пропозиції в економіці. Таким чином, рефінансування банків на сучасному етапі є одним із найважливіших інструментів грошово-кредитної політики НБУ.

Відповідно до Положення «Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України», до операцій рефінансування відносять:

– оперативне підтримання ліквідності банків шляхом надання кредитів овернайт (на термін до наступного робочого дня) або оперативне вилучення Національним банком ліквідності банків шляхом розміщення депозитних сертифікатів овернайт. Відсоткові ставки за інструментами постійного доступу формують коридор відсоткових ставок овернайт на міжбанківському кредитному ринку. Можливість щоденного безперешкодного доступу до цих інструментів є запорукою результативності процентної політики центрального банку, яка полягає в тому, що ринкові відсоткові ставки знаходяться у межах визначеного коридору;

– тендери з підтримання ліквідності банків є основним монетарним інструментом з регулювання ліквідності. Відсоткова ставка за даними операціями тісно прив'язана до облікової ставки НБУ;

– операції з власними борговими зобов'язаннями шляхом випуску депозитних сертифікатів Національного банку строком до 90 днів. Такі операції мають на меті вилучення (зменшення) ліквідності банківської системи;

– проведення операцій РЕПО. Ці операції є нерегулярними операціями НБУ з банками та спрямовані на урівноваження неочікуваних коливань ліквідності;

– операції з купівлі/продажу державних облігацій України. До даного типу відносять операції довгострокової дії і використовуються переважно для нівелювання структурних дисбалансів ліквідності. НБУ може здійснювати операції купівлі (надання ліквідності) та продажу (вилучення ліквідності) державних цінних паперів. Вони можуть проводитись на біржовому та позабіржовому ринках.

Склад і структуру операцій рефінансування НБУ банків представлено у таблиці 1.

Як засвідчили дані представлені у таблиці 1, серед різноманіття операцій рефінансування, головне місце посідають кредити овернайт та позички, що надані на умовах проведення тендеру.

У період найбільшого загострення ситуації застосовувалися додаткові спеціальні механізми з підтримки ліквідності банків, що мали суттєвий відплив депозитів. У цілому за допомогою таких механізмів було надано кредитів на загальну суму 32,6 млрд грн. Так, з 06.02.2014 було введено в дію механізм оперативного підтримання ліквідності банків, які мали відтік строкових вкладів фізичних осіб, шляхом про-

ведення позачергових тендерів з підтримання ліквідності банків строком до 360 днів.

Таблиця 1

Динаміка структури операцій рефінансування НБУ банків у 2007–2014 рр., % (розраховано автором за матеріалами [16])

Період	Види операцій рефінансування				
	Операції РЕПО	Кредити овернайт	Позички, які надані на тендері	Стабілізаційний кредит	Інші механізми
01.01.2007	16,8	71,9	4,9	1,5	4,9
01.01.2008	-	17,1	78,0	-	4,9
01.01.2009	13,6	54,1	9	0,9	22,4
01.01.2010	0,7	19,8	1,9	18,7	57,8
01.01.2011	2,1	3,5	8,7	20,2	65,5
01.01.2012	20,3	27,5	51,1	-	1,1
01.01.2013	31,3	25,6	40,0	3,1	-
01.01.2014	21,2	27,2	47,2	4,5	-
01.01.2015	0,3	54,2	35,4	-	10,1

Враховуючи інші ризики, що негативно впливали на фінансовий і банківський ринок, Національним банком України здійснювалася підтримка ліквідності банків шляхом надання стабілізаційних кредитів. З цією ж метою було внесено низку змін до Положення про надання Національним банком України стабілізаційних кредитів банкам України, серед яких – розширення переліку забезпечення за стабілізаційним кредитом, внесення змін до порядку надання тощо.

Динаміка процентних ставок рефінансування НБУ представлено у таблиці 2.

Аналіз процентних ставок рефінансування засвідчив, що їх динаміка залежить від циклічності розгортання банківської кризи в Україні. Кредити надавалися банкам під такі процентні ставки: з лютого 2014 року – на рівні потрійної облікової ставки, а з травня 2014 року – на рівні подвійної облікової ставки Національного банку України. Процентна ставка за цими кредитами в травні 2014 року становила 28,5% річних порівняно з 19,5% річних у лютому 2014 року.

За економічною сутністю та ступенем впливу операції рефінансування націлені на підтрим-

Таблиця 2

Динаміка процентних ставок рефінансування банків НБУ за період 2007–2014 рр., % (розраховано автором за матеріалами [16])

Період	Облікова ставка НБУ	Середньозважена ставка за усіма інструментами	У тому числі				
			Позички, які надані на тендері	Кредити овернайт	Операції РЕПО	Стабілізаційний кредит	Інші механізми
2007	8,4	10,1	10,0	11,1	-	-	-
2008	12,0	15,3	16,6	16,0	13,8	11,5	-
2009	10,25	16,7	20,6	18,1	21,6	10,5	-
2010	7,75	11,6	11,1	11,3	9,4	9,5	-
2011	7,75	12,4	12,5	9,4	12,6	-	-
2012	7,5	8,1	7,7	8,8	7,9	9,5	-
2013	6,5	7,2	6,8	7,6	6,9	8,9	-
2014	з 15.04. – 9,5 з 17.07. – 12,5 з 13.11 – 14,0	15,2	15,3	13,5	10,8	8,5	19,0

Таблиця 3

Характеристика видів операцій рефінансування НБУ

Вид інструменту	Інструмент	Термін	Процедура	Період
Підтримання ліквідності	Кредит овернайт	До наступного робочого дня	Постійно діюча лінія	Щодня
	Тендер	До 14 днів	Тендер	Три середи підряд
		До 90 днів		Одна середа
		До 360 днів		Нерегулярно
	Пряме репо	До 90 днів	На підставі укладеного договору репо	Нерегулярно
	Купівля державних цінних паперів	-	Участь у торгах або двостороння домовленість	Нерегулярно
Поглинання ліквідності	Депозитні сертифікати овернайт	До наступного робочого дня	Постійно діюча лінія	Щодня
	Депозитні сертифікати	До 14 днів	Тендер	Щотижня
		До 90 днів		Нерегулярно
	Зворотне репо	До 90 днів	На підставі укладеного договору репо	Нерегулярно
	Продаж цінних паперів	-	Участь у торгах або двостороння домовленість	Нерегулярно

ку або поглинання ліквідності банків, що представлено у таблиці 3.

Таким чином, з точки зору автора, облікова ставка – це ставка, яка у межах грошово-кредитної політики спричиняє прямий вплив на вартість кредитних ресурсів, валютний курс і рівень інфляції в країні.

Варто звернути увагу на те, що облікова ставка застосовуються в більшості банківських систем світу. Проте їхнє значення набагато нижче, ніж в Україні (наприклад, ЄЦБ встановлює значення цього показника менше 1%).

Значна когорта економістів розходяться в думках щодо питання зміни облікової ставки. Одні з них вважають, що необхідно знижувати значення цього інструменту, оскільки це пов'язано з ризиками уповільнення зростання економіки, які, у свою чергу, вище, ніж інфляційні. Наслідком чого облікова ставка може зробити негативний вплив на економіку країни і позначитися на динаміці ВВП.

Інші, навпаки, вважають, що облікову ставку треба підвищувати, оскільки для НБУ, облікова ставка – це інструмент впливу на інфляцію, і зменшення її може означати вільний рух цін, вихід їх з під контролю.

Висновки. Досвід організації системи рефінансування наочно демонструє провідну роль НБУ як суб'єкта рефінансування банків.

По-перше, НБУ виступає активним регулюючим ланцюгом банківської системи, встановлює зміст системи рефінансування банків (ієрархію, суб'єкти, об'єкти, механізми).

По-друге, при проведенні грошово-кредитної політики НБУ за результатами оцінювання стану ліквідності банківської системи виявляє потребу власного впливу на рівень ліквідності та визначає інструменти впливу, що у свою чергу впливає на тенденції та розвиток системи рефінансування.

По-третє, під час криз ліквідності НБУ виступає головним кредитором банків. Надання кредитів у критичних ситуаціях вирішує питання стабілізації діяльності банківської системи.

Виклики сучасного етапу економічного розвитку в Україні потребують формування ефективної системи рефінансування. Для досягнення такої ефективності автор вважає за доцільне: запровадити бланкове кредитування НБУ терміном до семи днів з метою регулювання ліквідності банків; розширити перелік неринкових активів, які можуть виступати в якості застави при рефінансуванні (портфель споживчих кредитів, портфель кредитів малого та середнього бізнесу, основні засоби банків); створення в НБУ адекватної системи ризик-менеджменту, спрямовану на мінімізацію ризиків при рефінансуванні банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Башнянин Г. Рефінансування банків в посткризовий період / Г. Башнянин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 173-177.
2. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 1168 с.
3. Звєряков М.І. Формування системи індикаторів фінансової стійкості банківської системи / М.І. Звєряков, В.В. Коваленко // Фінанси України. – 2012. – № 4. – С. 3-12.
4. Коваленко В.В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: монографія / В.В. Коваленко. – ДВНЗ УАБС НБУ, 2010. – 238 с.
5. Банковское дело: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / Лаврушин О.И. и др.; под ред. Лаврушина О.И. 6-е изд., стереотип. – М.: КноРус, 2010. – 378 с.
6. Макконнелл Кэмпбелл Р. Экономикс. Принципы, проблемы и политика / Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стэнли Л. Брю. – Т. 1. – М.: Республика, 1992. – 785 с.
7. Міщенко В. Шляхи подолання фінансово-економічної кризи в Україні // Вісник Національного банку України. – 2009. – №. 2. – С. 3-7.
8. Міщенко С. Проблеми забезпечення ліквідності банків на основі використання механізмів рефінансування / С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 75-88.
9. Москвічова О.С. Рефінансуваня як одна із форм державного регулювання ринку кредитних послуг / О.С. Москвічова // Наукові записки. Серія «Економіка». – 2013. – Випуск 23. – С. 310-314.
10. Пуховкіна М.Ф. Еволюція політики рефінансування в Україні / М.Ф. Пуховкіна // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 10. – С. 146-153.
11. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / под ред. К.Р. Тагирбекова. – М.: Инфра-М, Весь Мир, 2003. – 718 с.
12. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Долан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. / пер. с англ. В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. Лукашевича. – М.: Туран, 1996. – 448 с.
13. Про регулювання Національним банком України ліквідності банків України [Електронний ресурс]: положення затверджене Правлінням НБУ від 30.04.2009 № 259. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0410-09.
14. Про Національний банк України [Електронний ресурс]: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 20.05.1999 № 679-XIV. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/679-14/page.
15. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України, затверджений Верховною Радою України від 07.12.2000 № 2121-III. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/main/2121-14.
16. Монетарна політика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=875457&cat_id=71412. – Офіційний сайт Національного банку України.

УДК 336.71:339.13

Яценко О.В.
аспірант кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ БАНКУ З КЛІЄНТАМИ

INFORMATION SYSTEMS AS SUPPORT OF CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT IN BANKS

АНОТАЦІЯ

Автором визначена роль інформаційних систем в управлінні банком в широкому та вузькому розумінні терміну. У статті розглянуто передумови та фактори розвитку програмного забезпечення для здійснення маркетингової діяльності. Проаналізовано основні етапи розвитку інформаційних систем для підтримки прийняття маркетингових рішень в банках, їх функціональне призначення. Автор також визначив основні виклики майбутнього, які мають бути відображені у функціях інформаційних систем сучасних банків.

Ключові слова: інформаційні системи, банк, взаємовідносини з клієнтами, управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM), інформаційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

Автором определена роль информационных систем в управлении банком в широком и узком понимании термина. В статье рассмотрены предпосылки и факторы развития программного обеспечения для осуществления маркетинговой деятельности банков. Проанализированы основные этапы развития информационных систем для поддержки принятия маркетинговых решений в банках, их функциональное назначение. Автор также определил основные вызовы будущего, которые должны быть отражены в функциях информационных систем современных банков.

Ключевые слова: информационные системы, банк, взаимоотношения с клиентами, управление взаимоотношениями с клиентами (CRM), информационное обеспечение.

ANNOTATION

The author defined the role of information systems in the bank's management in broad and narrow sense of the term. The article describes the conditions and factors of development of software for marketing activities in banks. The main stages of development of information systems for support decision making in bank marketing, their functional purpose were analyzed. The author also identified the main challenges of the future, which should be reflected in the functions of the information systems in modern banks.

Keywords: information systems, bank, customer relationship, customer relationship management (CRM), information support.

Постановка проблеми. За часів інформаційних технологій дані про клієнтів, конкурентів, ринок стають ключовим елементом у системі менеджменту організації. Посилення взаємозалежності усіх учасників ринку ускладнює процес збору та обробки маркетингової інформації, що викликає потребу в удосконаленні організаційної та програмно-технічної сторони маркетингової інформаційної системи (далі – МІС) у банківській установі. Від якості останньої залежить правильність прийнятих рішень і, відповідно, результат діяльності. Проектування комплексної та збалансованої маркетингової інформаційної системи досягається за рахунок використання сучасних засобів обчислювальної та інформаційної техніки. Таким чином, виникає потреба в обґрунтованому виборі програмних продуктів, які зможуть забезпечити виконання усіх функцій маркетингової інформаційної системи сучасного банку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше термін «маркетингова інформаційна система» був використаний у роботі Д.Ф. Кокс та Р.Е. Гуда [1], які розглядали МІС як сукупність процедур та методів планового аналізу та представлення інформації для прийняття рішень. В.М. Юр'єв, І.О. Кульков досліджували потреби в МІС у кожній із маркетингових концепцій, необхідність розвитку МІС для забезпечення автоматизації методів системного аналізу та економіко-математичного моделювання [2]. С.І. Трубачова у своїх роботах аналізує програмні продукти, що використовуються в маркетинговій діяльності, та обґрунтовує необхідність інвестицій в інформаційній технології з метою забезпечення ефективності діяльності, конкурентоспроможності продукції [3]. Теоретичні та практичні аспекти проектування МІС в організації відображені у роботі А.М. Ніколаєва [1]. У роботах М.Б. Яненко, М.Є. Яненко зазначені основні тенденції розвитку інформаційних технологій та їхній вплив на маркетингову діяльність у сфері послуг [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, у дослідженнях приділена недостатня увага факторам, що можуть стати обов'язковими вимогами до програмних продуктів, які використовуються в банках.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення ролі інформаційних систем у системі управління взаємовідносинами банку з клієнтами. Відповідно до поставленої мети завданнями дослідження є:

– визначення факторів розвитку інформаційних технологій на сучасному етапі;

– аналіз етапів розвитку програмних продуктів, що використовуються банками;

– порівняльна характеристика основних програмних продуктів, дані яких можуть бути використані в маркетинговій діяльності банків;

– визначення функцій та вимог до сучасної МІС у банках у реалізації клієнтоорієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу, планування, здійснення та контролю маркетингових заходів необхідна інформація. Інформація не лише слугує основою для прийняття управлінських рішень, а і може бути активом банку. Конкуренти можуть копіювати продукти, стратегію, проте скопіювати інформацію та інтелектуальний капітал практично не можливо. Маркетингова інформація дає можливість визначати відношення споживачів до продуктів та послуг, слідкувати за змінами та тенденціями ринку, підвищувати ефективність роботи організації, координувати стратегію та оцінювати її результати, визначати та формувати конкурентні переваги.

Потреба у більш повній та якісній інформації задовольняється за рахунок швидкого розвитку інформаційних технологій. У свою чергу, необхідність постійного удосконалення інформаційних технологій обумовлена такими факторами:

1) з кожним роком обсяг виробленої інформації зростає. Так, за даними дослідження компанії IDC, обсяг інформації буде подвоюватися кожні 1,5 роки [5];

2) спостерігається зростання кількості мобільних користувачів; передбачається, що майже третина користувачів Інтернету буде використовувати мобільні пристрої [6];

3) поширюється взаємодія між людьми через системи обміну миттєвими повідомленнями та соціальні мережі; за прогнозами кількість таких взаємодій зросте у 8 разів [7];

4) зростає електронна торгівля [7];

5) стираються межі ринків, конкурентами стають компанії з інших сфер. Так, у цьому році соціальна мережа Twitter розробила систему платежів за допомогою твіттів (повідомлень, де зазначаються сума коштів, платник та отримувач) [8]. Наразі ще проводиться тестування.

Інформація є головним ресурсом, що створюється та використовується маркетинговою інформаційною системою. Ф. Котлер визначає МІС як сукупність спеціалістів зі збору, класифікації, аналізу, оцінки та поширення інформації для прийняття маркетингових рішень, а також відповідні методологічні підходи та обладнання [3, с. 12]. Саме обладнання є головним стимулом розвитку МІС.

Першими інформаційними системами для автоматизації процесів були системи класу MRP (з англ. Material Requirements Planning). Їх розробка розпочалася у середині 1950-х років [3, с. 15]. Головна мета та призначення – планування потреб в матеріалах. Вони стали прообразом програм обліку товарів на складах. Наступним етапом розвитку систем автоматизації стало розширення функціональних можливостей MRP-систем. Системи класу MRP II (англ. Manufacturing Resource Planning) уже дозволяли здійснювати як операційне, так і фінансове планування виробництва.

У 1990 році аналітиком компанії Gartner була сформульована концепція ERP систем як бачення розвитку методики MRP II [2, с. 4-5]. ERP (англ. Enterprise Resource Planning) включала управління процесами виробництва, облік операцій, управління трудовими ресурсами, фінансовий менеджмент та управління активами. Першими у цій галузі стали такі провідні компанії, як Oracle, SAP та Microsoft. Автоматизовані банківські системи (або ОДБ) є прикладом галузевого рішення системи ERP.

Проте на початку 2000-х рр. широку популярність отримали соціальні мережі, активно розвиваються спеціальні додатки для онлайн-покупок, платежів, стираються межі між електронною торгівлею, розвагами та фінансовими послугами, що викликає необхідність ураху-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз функціональних можливостей інформаційних продуктів, які використовуються у маркетинговій діяльності

Тип системи	Системи класу ERP	CRM-системи	Програми маркетингового аналізу
Призначення	Ведення обліку операцій, фінансів, активів, персоналу.	Агрегування та аналіз інформації зі всіх каналів (ERP, call-центр, корпоративний сайт, e-mail-розсилки).	Аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища.
Функції	Ведення первинного обліку операцій. Формування звітів щодо руху коштів, активів. Базовий аналіз динаміки показників.	Ведення обліку не лише операцій, руху активів, а і контактів з клієнтами, які не спричиняють рух коштів. Збір та аналіз якісної інформації. Прогнозування змін. Деякі продукти включають повнофункціональні модулі для маркетингового аналізу.	Аналіз кількісних та якісних факторів, у т.ч. по конкурентам, суміжним ринкам. Моделювання багатофакторних моделей та оцінка впливу окремих з них.
Обмеження	Інформація фіксується лише у випадку руху активів.	У низці випадків є інтегруючим елементом, не функціонують самостійно.	Мають вузьке призначення. Не можуть бути використані для внутрішнього обліку.
Переваги	Відповідають вимогам національного та міжнародного законодавства щодо ведення обліку. Сучасні продукти можуть містити окремі модулі аналізу.	Мають можливості до інтеграції з окремими системами, формують єдиний інтерфейс для доступу к різним базам даних.	Використовують складні методики економіко-математичного моделювання, можуть надавати прогнози та враховувати значну

вання нових конкурентів, ринків та багатоканальності споживачів банківських послуг.

Управління взаємовідносинами з клієнтами (англ. Customer Relationship Management) – прикладне програмне забезпечення для організацій, призначене для автоматизації стратегій взаємодії з замовниками (клієнтами), зокрема для підвищення рівня продажів, оптимізації маркетингу і поліпшення обслуговування клієнтів шляхом збереження інформації про клієнтів та історії взаємодії з ними.

Окрім систем обліку (ERP) та CRM банками можуть використовуватися спеціальні програмні продукти для проведення фундаментальних маркетингових досліджень, аналізу та прогнозування ринку. До таких продуктів можна віднести Kasatka, БЭСТ Маркетинг, MarketingExpert. Дані програми дозволяють проводити SWOT-, GAP-, Portfolio-аналіз, формувати оптимальну структуру збуту продуктів, стратегічні плани та здійснювати прогнози. Проте такі програмні продукти використовуються для прийняття стратегічних рішень і потребують збору необхідної інформації, на основі якої буде проводитися аналіз. На відміну від ERP та CRM систем, вони є супроводжуючими інформаційними системами. У таблиці 1 проведений порівняльний аналіз даних програмних продуктів.

Як видно з таблиці 1, найбільші можливості мають CRM-системи. Разом з ERP-продуктами вони можуть бути єдиними програмними продуктами для ведення обліку та аналізу операцій в банку. Проте їхні можливості щодо проведення значних досліджень та прогнозування обмежені. Тому вважаємо за доцільне побудову інформаційної системи на базі CRM-систем, які будуть інтегровані з ERP та спеціальними програмами маркетингових досліджень. Нами були виділені найбільш важливі функції CRM систем, які автоматизують окремі операції та дозволять швидко отримати ефект:

– автоматичний розрахунок фінансової цінності клієнта (за свідченнями працівників навіть великих банків, розрахунок фінансової цінності здебільшого проводиться для юридичних осіб, позичальників та здійснюється «вручну»);

– прогнозування грошових потоків банку з урахуванням рівня взаємовідносин банку з клієнтами;

– формування та аналіз воронки продажів;

– аналіз ефективності маркетингових інструментів;

– формування єдиної бази даних з урахуванням усіх каналів зв'язку, у тому числі соціальних мережах, сайту банку – комплексний на повний профіль клієнта;

– автоматизація маркетингу (розсилки, sms, дзвінки).

Ці функції дозволяють отримати значний ефект. Зокрема, за даними компанії Nucleus Research, коефіцієнт відтоку клієнтів у середньому знижується на 20%, обсяги продаж зростають на 15%, звільняється до 50% часу співробітників, процес продажів пришвидшується у низці випадків до 5 разів [9].

Як висновок, треба зазначити, що CRM – це не технологія. Упровадження цього продукту без відповідної маркетингової стратегії не дає жодного результату, що підтверджують дані досліджень таких міжнародних компаній, як Gartner Group та Forrester Research [10], згідно з якими майже половина впроваджень CRM програм є провальними, тобто не окупаються.

CRM програми є інформаційним забезпеченням системи управління взаємовідносинами банку з клієнтами, оскільки вирішують низку завдань для розуміння та задоволення потреб клієнтів банку, а саме:

– аналіз поведінки споживачів послуг;

– формування карти контактів клієнтів;

– прогнозування потенційних потреб та відповідних продуктів;

– формування планів розвитку клієнтів на основі ретроспективного аналізу та Big Data;

– зниження витрат за рахунок автоматизації процесів по взаємодії з клієнтами.

Висновки. Отже, доцільність використання інформаційних систем на базі CRM пояснюється посиленням впливу зовнішніх чинників, наприклад, підвищення конкуренції, розвиток мобільних пристроїв, соціальних мереж, та відповідно зростанням вимог з боку самих споживачів. Це вимагає від маркетингової інформаційної системи кросфункціональності та можливості інтеграції з найбільш поширеними продуктами, які можуть використовуватися в управлінській та маркетинговій діяльності банку.

Інформаційні продукти, що використовувалися в банках, пройшли значний шлях розвитку від найпростіших систем обліку первинних документів до окремих модулів та програм підтримки прийняття рішень. Сучасна МІС має базуватися на цілому комплексі програмних продуктів: CRM, АБС, програмах маркетингових досліджень, системи аналітики в мережі Інтернет, call-трекінг, системи управління розсилками тощо.

Головними вимогами до інформаційних систем банку, на наш погляд, є сучасність програмно-технічного забезпечення, охоплення усіх видів взаємозв'язку з клієнтами, можливість збору інформації по ним та її аналіз, використання складних факторних моделей для здійснення більш точного прогнозування. Таким чином, вважаємо за доцільне у подальшому дослідити сучасні канали взаємодії з клієнтами та проектування на основі їх аналізу структури маркетингової інформаційної системи банку, що відповідає вимогам ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Николаев А.М. Маркетинговая информационная система // Энциклопедия маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionnye-sistemy-v-marketingovoy-deyatelnosti.

2. Николаев Ю.В., Кульков И.А. Информационные системы в маркетинговой деятельности // Прикладная информатика. – 2006. – № 3. – С. 3-13.
3. Трубачева С.И. Информационные технологии в маркетинговой деятельности // Вестник Волжского университета им. В.Н. Татищева. – 2009. – № 14. – С. 11-17.
4. Яненко М.Б., Яненко М.Е. Информационные технологии в управлении маркетинговой деятельностью в сфере сервиса // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2009. – № 2. – С. 45-51.
5. Офіційний сайт аналітичної компанії IDC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://idcukraine.com/.
6. Количество мобильных интернет-пользователей в Украине превысило 24,4 млн [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://delo.ua/tech/kolichestvo-mobilnyh-internet-polzovatelej-v-ukraine-prevysilo-231732/.
7. Офіційний сайт аналітичної компанії IDG Connect [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idgconnect.com/.
8. Платежи в Twitter под угрозой [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://payspacemagazine.com/twitter-payments-at-risk.html.
9. Офіційний сайт дослідницької компанії Nucleus Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nucleusresearch.com/.
10. Офіційний сайт дослідницької компанії Forrester [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.forrester.com/.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 334.716:332.025.12

Артюх О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

Албу Н.М.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ

INTERNAL CONTROLS THE COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES: PROBLEMS OF DEFINITION

АНОТАЦІЯ

Досліджено необхідність впровадження на вітчизняних підприємствах ефективного внутрішнього контролю як основного фактора підвищення конкурентоспроможності. Систематизовано наукові підходи щодо тлумачення дефініції «внутрішній контроль», розглянута сучасна проблематика визначення його суті. Виділено проблемні питання щодо розподілу контролю на внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський. На підставі наукового переосмислення запропонована авторська редакція дефініції «внутрішній контроль».

Ключові слова: конкурентоспроможність, контроль, внутрішній контроль, внутрішньосистемний та внутрішньогосподарський контроль, контрольні дії, процес, спостереження, процедури, мета контролю.

АННОТАЦИЯ

Исследована необходимость внедрения на отечественных предприятиях эффективного внутреннего контроля как основного фактора повышения конкурентоспособности. Систематизированы научные подходы относительно толкования дефиниции «внутренний контроль», рассмотрена современная проблематика определения его сути. Выделены проблемные вопросы, связанные с разделением контроля на внутренний, внутрисистемный, внутрихозяйственный. На основании научного переосмысления предложена авторская редакция термина «внутренний контроль».

Ключевые слова: конкурентоспособность, контроль, внутренний контроль, внутрисистемный, внутрихозяйственный контроль, контрольные действия, процесс, наблюдения, процедуры, цель внутреннего контроля.

ANNOTATION

It investigated the need to implement in domestic enterprises of effective internal control, as a key factor to enhance competitiveness. Systematized scientific approaches regarding the interpretation of the definition of «internal control», considered a modern perspective to determine its nature. Highlighted the problematic issues related to the internal control division, intersystem, on-farm. The author suggested his own term «internal control».

Keywords: competitiveness, control, internal control, intersystem, on-farm control, control activities, process monitoring procedures, purpose of internal control.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку діяльність господарчих суб'єктів націлена на освоєння та утримання найбільшої частки ринку, на досягнення переваги над конкурентами. Конкуренція як рушійна сила і форма існування підприємств на ринках товарів, капіталу і праці змушує їх шукати новітні напрями підняття своєї конкурентоспроможності – здатності змінювати свою частку на ринку залежно від прийнятої стратегії за допомогою впровадження економічних інновацій, ефективного використання резервів підприємства, досягнення високого рівня інвестиційної привабливості, що у сукупності забезпечує випуск його конкурентоспроможної продукції (товарів, робіт, послуг).

Обов'язковим інструментом управління конкурентоспроможністю є організація ефективного внутрішнього контролю на підприємстві, який здатний адаптуватися під впливом зовнішнього оточення, еволюціонувати і розвиватися одночасно з суб'єктом господарювання. Результати контролю виступають базою для прийняття наступних рішень з метою подальшого удосконалення діяльності організації, підвищення її ефективності, результатів чи прибутковості.

Для розкриття особливостей організації внутрішнього контролю у конкурентному бізнес-середовищі насамперед необхідно дослідити його сутність через визначення поняття «внутрішній контроль», яке у сучасній економічній теорії та практиці тлумачиться неоднозначно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику визначення внутрішнього контролю на вітчизняних підприємствах досліджували такі провідні вчені та науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, В.Ф. Максимова, С.В. Бардаш, Н.М. Зорій, Н.Г. Мельник, Є.В. Калюга, Т.О. Каменська, Т.В. Ковтун, М.Д. Корінько, Л.В. Нападовська, Н.П. Кузик, О.А. Боярова, О.А. Подолянчук, А.В. Слободянюк та інші, які здійснили важливий внесок у теорію і практику внутрішнього контролю. Деталізуючи різні області наукових досліджень,

економісти розглядали сутність внутрішнього контролю, його значущість та місце у системі економічного контролю.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний огляд наукових праць і публікацій свідчить про відсутність єдиного підходу до тлумачення дефініції «внутрішній контроль». У зв'язку з тим, що як поняття внутрішній контроль у національному законодавстві не закріплено, вчені неоднаково підходять до формулювання його суті, акцентуючи ті або інші деталі та ознаки внутрішнього контролю у сучасному конкурентному середовищі.

Цілі статті. Метою дослідження є наукове переосмислення та власне визначення терміну «внутрішній контроль» на вітчизняних підприємствах з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Внутрішній контроль є важливою складовою системи управління, тому у наукових колах постійно звертається увага не тільки на систему його організації, а і на специфічні відмінності у тлумаченні.

Так, одні вчені вважають внутрішній контроль як такий, що включає контрольні функції, здійснювані власниками підприємства [3] або органами внутрішнього контролю (головним бухгалтером підприємства, ревізійною комісією тощо) [5]. Але, визначаючи внутрішній контроль тільки як виконання, звершення конкретних зобов'язань суб'єктів контролю у сфері управлінської діяльності, автори обмежують його змістовне наповнення.

Окремі науковці визначають внутрішній контроль як механізм, за допомогою якого власники, наглядова рада, виконавче керівництво підприємства отримують розумну ступінь впевненості в тому, що підприємство досягне поставлених цілей у найбільш ефективний спосіб [12; 16]. Однак багатозмістовність поняття «механізм» не дозволяє однозначно розуміти наведену інтерпретацію дефініції «внутрішній контроль». Який механізм мали на увазі дослідники? В економічній літературі термін «механізм» тлумачиться різноманітно, зокрема як:

– сукупність станів і процесів;

– система управління;

– інструмент, за допомогою якого система управління впливає на керований об'єкт;

– спосіб функціонування певної системи;

– сукупність інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів;

– система зворотних зв'язків з управління бізнесом на усіх рівнях господарювання.

Це спричиняє некоректність визначення дефініції «внутрішній контроль» у редакції авторів – Т.О. Каменської, Л.Б. Ліщинської та С.О. Багдасарян.

Д.К. Робертсон пропонує визначати внутрішній контроль як процедури компанії, що спрямовані на запобігання, виявлення і виправлення суттєвих помилок і спотворень інформації, які можуть виникнути в бухгалтерській звітності [18].

Т.П. Остапчук під внутрішнім контролем розуміє сукупність методів та процедур, які використовують суб'єкти контролю для упорядкування і ефективного здійснення господарської діяльності підприємства шляхом своєчасного виявлення недоліків та помилок у господарюванні та забезпечення усунення причин їх виникнення [21, с. 24]. Такої ж позиції дотримується В.Д. Андрєєв [1].

Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер розглядають внутрішній контроль як комплекс бухгалтерського управлінського контролю, що допомагає забезпечити відповідність рішень, прийнятих в організації, з реалізацією їх на практиці [24].

Обмеження сфери внутрішнього контролю тільки виконанням контрольних процедур, тобто певних дій уповноважених фахівців стосовно достовірності фінансової інформації та бухгалтерської звітності, без урахування контрольних дій у сфері оподаткування та податкової звітності, на нашу думку, значно звужує змістовність поняття «внутрішній контроль».

Систематичним спостереженням за ефективністю використання активів і зобов'язань підприємства, законністю та доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей вважає внутрішній контроль Є.В. Калюга [11, с. 26].

Такої ж точки зору дотримується І.Є. Ісаєва, яка уточнює об'єкт спостереження, приймаючи за нього процес функціонування керованого об'єкта та перевірки його фактичного стану з метою оцінки обґрунтованості та ефективності прийнятих управлінських рішень і результатів їх виконання, виявлення відхилень від цих рішень, усунення несприятливих явищ і при необхідності інформування про них компетентних органів управління [10].

Автори Є.В. Калюга та І.Є. Ісаєва, на нашу думку, звужують зміст внутрішнього контролю, ототожнюючи його зі спостереженням – методом дослідження, з притаманним йому систематичним, цілеспрямованим і навмисним сприйняттям об'єкта, у ході якого отримується знання про зовнішні сторони, властивості і відносини досліджуваного предмета.

Низка дослідників під внутрішнім контролем розуміють перевірку всієї або складових господарської системи, яка ініціюється та проводиться суб'єктом, повноваження та відповідальність якого не виходять за межі повноважень з управління такою системою [2; 7].

На наш погляд, розуміння внутрішнього контролю тільки у контексті спостереження або перевірки веде до обмеження його змісту, тому що спостереження та перевірки – це лише особливий інструментарій, за допомогою якого здійснюється контроль за поведінкою керованої системи з метою забезпечення оптимального її функціювання, співвіднесення досягнутих результатів із очікуваними.

Я.А. Гончарук та В.С. Рудницький розглядають внутрішній контроль як систему спостереження і перевірки відповідності процесу функціонування об'єкта управління прийнятим управлінським рішенням [6, с. 35].

Системою діяльності окремих працівників підприємства, спрямованою на забезпечення збереженості його активів і майна називають внутрішній контроль Т.М. Юшковець та К.О. Закалінська [25].

Аналогічну точку зору висловлюють О.В. Філозоп [23] та В.В. Бурцев, який до дій суб'єктів внутрішнього контролю відносить:

– визначення фактичного стану чи дії керованої ланки системи керування організацією (об'єкта контролю);

– порівняння фактичних даних з необхідними, тобто з базою порівняння, прийнятою в організації, заданою ззовні, або заснованою на раціональності;

– оцінка відхилень, що перевищують гранично припустимий рівень, і ступеня їхнього впливу на аспекти функціонування організацій;

– виявлення причин даних відхилень [4].

М.Д. Корінько та Ю.Ю. Ярова вважають, що внутрішній контроль – це система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного використання усіма працівниками своїх обов'язків по забезпеченню та здійсненню господарських операцій. Тобто внутрішній контроль визначає законність цих операцій, і їх економічну доцільність для даного підприємства [14, с. 53, 26, с. 3].

Сфера внутрішнього контролю в інтерпретації терміну Т.М. Юшковець та К.О. Закалінської, О.В. Філозопа, В.В. Бурцева, М.Д. Корінько, Ю.Ю. Ярової обмежується окремими контрольними діями (заходами) без урахування сукупності взаємодій, цілеспрямованих на реалізацію стратегії підприємства щодо підвищення його конкурентоспроможності, що значно обмежує змістовну наповненість поняття «внутрішній контроль».

Деякі дослідники підкреслюють, що внутрішній контроль – це процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей компанії, що і є результатами дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності компанії в цілому та її окремих підрозділів [13, с. 165; 15, с. 154].

Таку позицію підтримують Л.В. Нападовська, Н.М. Зорій і Н.Г. Мельник, вважаючи внутрішній контроль процесом, який забезпечує відповідність функціонування конкретного об'єкта прийнятим управлінським рішенням і спрямований на успішне досягнення поставленої мети [9, с. 20, с. 18].

А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин характеризують внутрішній контроль як процес перевірки виконання всіх управлінських рішень у сфері фінансової діяльності з метою реалізації фінансової стратегії та запобігання кризовим ситуаціям, який здійснюють підрозділи внутрішнього контролю та фінансової служби підприємства [8, с. 132].

В.М. Мельник, А.С. Пантелєєв, А.Л. Звєздін характеризують внутрішній контроль як форму зворотного зв'язку, за допомогою якого орган управління організації отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкта та реалізовує управлінські рішення [18, с. 45].

Отже, у світлі викладеного варто зазначити, що на сучасному етапі не існує єдиного наукового підходу щодо тлумачення сутності «внутрішній контроль». Вузьку змістовну спрямованість мають підходи науковців у визначенні його сутності, зокрема як:

– функції уповноважених органів (М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець);

– механізму у сфері управління (Т.О. Каменська, Л.Б. Ліщинська та С.О. Багдасарян);

– системи контрольних процедур (В.Д. Андрєєв, Д.К. Робертсон);

– спостереження (Є.В. Калюга, І.Є. Ісаєва);

– перевірки (С.В. Бардаш, Н.Ю. Єршова);

– комплексу бухгалтерського управлінського контролю (Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер).

– форми зворотного зв'язку (В.М. Мельник, А.С. Пантелєєв, А.Л. Звєздін);

– сфери діяльності та системи заходів (Т.М. Юшковець, К.О. Закалінська, В.В. Бурцев, О.В. Філозоп, Ю.Ю. Ярова).

Ймовірно, що така багатозначність тлумачення внутрішнього контролю зумовлена не тільки законодавчою невизначеністю, а і різноплановістю управлінської діяльності, в якої контроль виступає функцією управління.

Сприятливим, на наш погляд, є підхід дослідників до внутрішнього контролю як до процесу (Н.П. Кузик, О.А. Боярова, Н.М. Зорій, Н.Г. Мельник, Л.В. Нападовська, А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин), який у загальному сенсі являє собою стійку і цілеспрямовану сукупність взаємопов'язаних дій, спрямованих за певною технологією на досягнення мети господарчого суб'єкта.

Зазначимо, що за Глоссарієм Міжнародних стандартів аудиту внутрішній контроль (internal control) також визначається як процес, розроблений, запроваджений і підтримуваний тими, кого наділено найвищими повноваженнями, управлінським персоналом, а також іншими працівниками, для забезпечення достатньої впевненості щодо досягнення цілей суб'єкта господарювання [19]. Але норми стандартів жорстко локалізують цілеспрямованість господарчих суб'єктів у контексті здійснення внутрішнього контролю, обмежуючись лише досягненням:

– достовірності тільки фінансової звітності;

– ефективності та результативності діяльності (без урахування прогнозних новацій);

– дотримання застосовних законодавчих та нормативних актів.

Також необхідно відзначити, що у сучасній теорії та практиці контролю має місце його роз-

поділ на внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський.

Більшість дослідників ототожнюють ці поняття, деякі – вважають внутрішньосистемний та внутрішньогосподарський контроль складовими внутрішнього контролю, розмежовуючи їх за ознакою суб'єктів контролю та зазначають, що внутрішньосистемний контроль виконується штатними і позаштатними контролерами підприємства, внутрішньогосподарський – здійснюється контролюючими органами та посадовими особами підприємства [22].

У цьому контексті слушною є позиція В.Ф. Максімової, яка вважає, що фактично ці види контролю мають загальний, один і той же об'єкт, здійснюються за допомогою одних і тих же методів, проводяться всередині однієї і тієї ж системи – підприємства, тому можна тлумачити усі три терміни як різне словесне визначення одного поняття – внутрішній економічний контроль, мета якого спрямована на досягнення цілей підприємства та забезпечення його життєдіяльності на основі сприяння розвиткові і удосконаленню системи управління [17].

Огляд наукових ставлень щодо розподілу контролю на внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський дає підстави вживати саме поняття «внутрішній контроль» у більш широкому значенні від понять «внутрішньогосподарський та внутрішньосистемний контроль», виходячи з розуміння внутрішнього контролю як процесу, здійснюваного суб'єктом внутрішнього контролю з метою дієвої діяльності у ринковому середовищі.

З метою адекватного тлумачення терміну «внутрішній контроль» варто досліджувати його сутність через визначення головної мети контролю, яка базуватимутися на досягненні взаємопов'язаних цілей: забезпечення економічної ефективності господарчого суб'єкта та підвищення його конкурентоспроможності у ринковому середовищі. У цьому аспекті головною метою внутрішнього контролю є виявлення та попередження чинників, які негативно позначаються на реалізації прийнятих управлінських рішень, а також доведення результатів контролю та надання пропозицій щодо підвищення результативності бізнесу до органу управління.

На підставі вищевикладеного можна запропонувати визначення дефініції «внутрішній контроль» у такій редакції: внутрішній контроль – це процес, здійснюваний господарчим суб'єктом за допомогою специфічного інструментарію, який забезпечує достатню впевненість щодо відповідності функціонування об'єкта контролю прийнятим управлінським рішенням у напрямку успішного досягнення мети та подальшого розвитку господарчої одиниці у ринковому бізнес-середовищі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволило констатувати, що впровадження на вітчизняних підприємствах ефективного внутрішнього контролю є запорукою підвищення їх конкурентоспроможності. Організація дійового внутрішнього контролю неможлива без наукового обгрунтування формулювання його суті через поняття «внутрішній контроль».

У ході дослідження на підставі критичного огляду наукових джерел виявлена сучасна проблематика визначення терміну «внутрішній контроль», окреслені питання уніфікації термінів «внутрішній, внутрішньосистемний, внутрішньогосподарський контроль». Результати аналізу та систематизації наукових підходів щодо тлумачення дефініції «внутрішній контроль», наукове переосмислення позволили запропонувати власну редакцію цього поняття. З метою єдиного підходу до розуміння поняття «внутрішній контроль» доцільним було б уніфікувати та законодавчо закріпити єдину термінологію щодо його визначення.

У зв'язку з тим, що результати внутрішнього контролю конкурентоспроможних підприємств виступають основою для прийняття управлінських рішень з метою подальшого підвищення їх ефективності, потребують подальших досліджень низки питань, пов'язаних з формулюванням концептуальних засад, організаційно-методичного забезпечення внутрішнього контролю як основного фактора підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреев В.Д. Практический аудит: [справ. пособ.] / В.Д. Андреев. – М.: Экономика, 1994. – 366 с. – С. 221.
2. Бардаш С.В. Організаційно-правова ідентифікація внутрішнього контролю у приватному секторі економіки / Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4(66). – С. 7.
3. Білуха М.Т. Курс аудиту. – 2-ге вид., перероб. – К.: Вища шк.: Т-во «Знання», КОО, 1999. – 574 с. – С. 25.
4. Бурцев В.В. Внутренний аудит компании: вопросы организации и управления / В.В. Бурцев // Управление финансами предприятия. – 2003. – № 4. – С. 35-49. – С. 15.
5. Бутинець Ф.Ф. Аудит і ревізія підприємницької діяльності / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2001. – 416 с. – С. 17.
6. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: навч. посібник / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. – Львів: Світ,2002. – 296 с.
7. Єршова Н.Ю. Шляхи вдосконалення системи внутрішнього контролю на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIPress/2948/1/Iershova_Shliakhy%20vdoskonalennia_2013.pdf.
8. Загородній А.Г. Облік і аудит: [термінолог. словник] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партін. – Львів: «Центр Європи», 2002. – 671 с. – С. 132.
9. Зорій Н.М., Мельник Н.Г. Теоретико-організаційні аспекти внутрішнього контролю витрат виробництва готової продукції на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.xn-uafiles-sb7c/archive/2012/No3…94-100.pdf.
10. Ісаева І.Є. Сущность, цели и задачи внутреннего контроля на предприятии / «Экономика и современный менеджмент: теория и практика»: сборник статей по материалам

XXXII международной научно-практической конференции. 04.12.2013 г. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sibac.info/11746.
11. Калюга Є.В. Система внутрішньогосподарського контролю та удосконалення її ефективності на підприємствах / Є. Калюга // Вісник податкової служби України. – 2001. – № 33. – С. 26-31. – С. 26.
12. Каменська Т.О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд: [моногр.] / Т.О. Каменська; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агенство», 2010. – 499 с.
13. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід'ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 165-170.
14. Корінько М.Д. Контроль та аналіз діяльності суб'єктів господарювання в умовах її диверсифікації: теорія, методологія, диверсифікація: монографія / М.Д. Корінько. – К.: ДП «Інформ.-аналіт.агентство», 2007. – 429 с.
15. Кузик Н.П., Боярова О.А. Внутрішній контроль як основа ефективної діяльності сільськогосподарських підприємств / Науковий вісник НУБіП України. – 2010. – № 153. – С. 153-157. – С. 154.
16. Ліщинська Л.Б. та Багдасарян С.О. Місце внутрішнього аудиту в системі внутрішнього контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=31582.
17. Максімова В.Ф., Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством: дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04 / Одеський держ. економічний ун-т, 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://disser. com.ua / content/240353.html.
18. Мельник М.В. Ревизия и контроль: учебник / М.В. Мельник, А.С. Пантелеев, А.Л. Звездин / Под ред. проф. М.В. Мельник. – М.: КНОРУС, 2007. – 640 с.
19. Міжнародні стандарти аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu. com. ua/msa.
20. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: монографія / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
21. Остапчук Т.П. Організація внутрішньогосподарського контролю операцій з капітальними інвестиціями / Т.П. Остапчук. – Вісник ЖДТУ. – 2004. – № 1(27). – С. 127.
22. Подолянчук О.А., Слободянюк А.В. Сутність внутрішнього контролю та проблеми його впровадження у сільськогосподарських підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/ 701.pdf.
23. Філозоп О.В Внутрішній аудит та внутрішній контроль: розмежування понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/ 1789/1/37.pdf.
24. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М.: «Финансы и статистика», 1995. – 416 с. – С. 398.
25. Юшковець Т.М. та Закалінська К.О. Порівняльний аналіз понять «внутрішній аудит» та «внутрішньогосподарський контроль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www. rusnauka.com /10_DN_ 2012/ Economics /7_106487.doc.htm.
26. Ярова Ю.Ю. Сутність внутрішнього контролю на підприємствах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73977.doc.htm.

УДК 657.6

Артюх О.В.
кандидат економічних наук, доцент
Одеського національного економічного університету

ЦІЛЬОВЕ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

THE TARGET AND FUNCTION DIRECTION OF TAX AUDIT

АНОТАЦІЯ

На підставі того, що на сучасному етапі податковому аудиту як особливому напрямі аудиторської діяльності властива теоретико-методологічна невизначеність, у статті досліджено концептуальна основа податкового аудиту за окремими елементами – розкрито цільове спрямування, визначені завдання за ступенями ієрархії. Через порівняльний аспект функцій традиційного аудиту в системі незалежного фінансового контролю побудована функціональна модель податкового аудиту.

Ключові слова: податковий аудит, традиційний аудит, цілепокладення, завдання, функції, функціональні процеси.

АННОТАЦИЯ

В связи с тем, что на современном этапе налоговому аудиту как особому направлению аудиторской деятельности присуща теоретико-методологическая неопределенность, в статье исследована концепция налогового аудита по отдельным элементам – раскрыто целевое направление, определены задания с учётом иерархии. Построена функциональная модель налогового аудита исходя из сравнительного анализа функций традиционного аудита в системе независимого финансового контроля

Ключевые слова: налоговый аудит, традиционный аудит, постановка целей, задачи, функции, функциональные процессы.

ANNOTATION

Due to the fact that at the present stage of tax audit, special audit direction activity inherent to the theoretical, methodological uncertainty, the paper investigates the concept of tax audit focused on the target direction is disclosed, the sides defined by a hierarchy. Built a functional model of tax audit on the basis of comparative analysis of the functions of a traditional audit in the system of independent financial control.

Keywords: tax audit, traditional audit, setting objectives, tasks, functions, functional processes.

Постановка проблеми. Найважливішою функцією держави та її інституційних структур є фінансовий контроль, у загальній системі якого провідне місце відведено аудиторської діяльності з метою захисту інтересів користувачів економічної інформації. Аудиторська практика України показує, що на сучасному етапі набирає усе більшої популярності податковий аудит, як самостійний напрямок аудиторської діяльності у сфері оподаткування. На сьогодні податковий аудит на національному та міжнародному рівні законодавчо не визначений. Відсутність єдиного підходу у науковому оточенні щодо сутності податкового аудиту, його теоретичного обґрунтування свідчить про незавершеність наукового пошуку проблемних аспектів теорії та практики податкового аудиту. Загальнонаукова проблема полягає у вирішенні єдиної концепції теорії, методології та організації податкового аудиту, дослідити одразу усі аспекти якої не представляється можливим, але започаткувати таку ідею на концептуальному рівні, визначити її рушійні моменти видається вчасним і доцільним та складає мету даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням традиційного аудиту, податкового аудиту як окремого виду аудиторської діяльності присвячено багато наукових праць у сфері фінансового контролю. Серед вітчизняних вчених можна виділити роботи О.А. Петрик, В.В. Рядської, О.І. Малишкіна, серед зарубіжних авторів – І.О. Бажина, О.С. Іванової, М.П. Каширіної. Приймаючи до уваги цінність напрацювань вчених, варто зауважити, що кожен із авторів досліджував лише окремі питання теорії та практики податкового аудиту, що свідчить у цілому про безсистемність наукового пошуку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначальною проблемою існування податкового аудиту є його теоретико-методологічна невизначеність. На сьогодні залишаються невирішеними та потребують ґрунтовного дослідження питання концептуальних засад податкового аудиту, зокрема у частині визначення його мети, завдань, функцій, що обумовлено сучасними вимогами фінансового контролю.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження цільового спрямування податкового аудиту, визначення його функціональних процесів через порівняльний аспект функцій традиційного аудиту в системі незалежного фінансового контролю, враховуючи наукові напрацювання дослідників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мета як об'єктивна сила, що формує предмет контролю, виступає базисним системоутворюючим фактором, оскільки саме вона зумовлює діяльність системи та її головну властивість – цільове призначення. Це наукове поняття відноситься до числа складних категорій наук, зокрема, економіки, управління, соціології, філософії. Ще Аристотель відзначав, що благо повсюди залежить від дотримання двох умов: правильного встановлення кінцевої мети усякого роду діяльності і винайдення відповідних засобів, що ведуть до кінцевої мети [6, с. 155].

Загальновідомо, що постановка мети, тобто цілепокладення, як процес встановлення чітких, вимірюваних, досяжних та спрямованих за часом цілей (певних уявлень, прагнень до його здійснення), є ефективним інструментом досягнення мети. Цілям, які задають окремі напрямки діяльності та становлять основу критеріїв виділення проблем, вибору варіантів рі-

шень, оцінки отриманих результатів у системі контролю, властива ієрархічність, де провідною є генеральна мета (місія), що визначає загальну спрямованість усього контрольного процесу та являє кінцевий результат певної діяльності.

Справедливо позначено, що місія, тобто вище призначення аудиторської діяльності, полягає передусім у забезпеченні надійності економічної інформації, яка слугує основою для прийняття управлінських рішень [12, с. 56].

За Міжнародною концептуальною основою завдань з надання впевненості, метою аудиту є зменшення ризику завдання до прийнятно низького рівня як основи для позитивної форми висновку фахівця-практика [9, с. 5].

Виходячи з вимог міжнародних стандартів, аналізуючи сучасні погляди вчених на визначення мети класичного аудиту, можна сформулювати основну мету податкового аудиту як завдання з надання достатньої впевненості – це висловлення незалежної думки аудитора про достовірність, повноту та відповідність чинному податковому законодавству в усіх суттєвих аспектах згідно з вимогами користувачів.

Для досягнення мети виділимо взаємопов'язані цілі (підцілі) податкового аудиту, враховуючи їхню властиву ієрархічність (табл. 1).

Виходячи з цілеспрямування податкового аудиту вибудовуються головні завдання як план дій для досягнення цілей:

– отримання необхідних аудиторських доказів щодо нарахування та сплати податкових платежів

– перевірка первинної документації, правильність її відображення в обліку та звітності у системі оподаткування, інших вимог податкового законодавства;

– перевірка правильності нарахування податків і зборів, своєчасності їх сплати до бюджету;

– перевірка достовірності податкової звітності;

– оцінка системи внутрішнього контролю у сфері оподаткування;

– виявлення та оцінка податкових ризиків у процесі фінансово-господарської діяльності платника податків;

– розробка пропозицій щодо зниження податкових ризиків та оптимізації оподаткування.

У цьому контексті сприятливим є розуміння вченого Малишкіна, який пропонує розглядати завдання з аудиту податків, вважаючи його незалежною перевіркою даних податкового обліку і показників податкової звітності платника по-

Таблиця 1

Ієрархічність взаємопов'язаних цілей (підцілей) податкового аудиту

Допомога у дотриманні податкової дисципліни			
Цілі	Оцінка правильності нарахування, повноти та своєчасності сплати до бюджету податкових платежів		
	Підцілі	Оцінка правильності нарахування окремих податків, зборів (ПДВ, податку на прибуток, акцизного податку тощо)	
		Підтвердження правомірності формування бази, ставок оподаткування, пільг за видами податків і зборів	
		Рівні підцілей	Оцінка повноти та своєчасності сплати окремих податків, зборів (ПДВ, податку на прибуток, акцизного податку тощо)
	Оцінка відповідності нормам податкового законодавства податкової звітності		
	Підцілі	Підтвердження правильності складання податкової звітності за видами податкових платежів (ПДВ, податку на прибуток, акцизного податку тощо)	
		Оцінка відповідності відображення у податковій звітності податкових зобов'язань за видами податкових платежів	
		Рівні підцілей	Підтвердження правильності та своєчасності надання до відповідних органів податкового контролю податкової звітності
	Виявлення та аналіз порушень у частині нарахування та сплати податкових платежів		
	Підцілі	Виявлення порушень у частині нарахування податкових платежів за їх видами (ПДВ, податку на прибуток, акцизного податку тощо)	
		Виявлення порушень у частині сплати податкових платежів за їх видами (ПДВ, податку на прибуток, акцизного податку тощо)	
		Рівні підцілей	Аналіз порушень у частині нарахування та сплати податкових платежів за їх видами
	Висловлення незалежної думки про достовірність обліку та звітності у системі оподаткування		
	Підцілі	Формулювання думки та надання звіту (висновку)	
		Додаткове пояснювання окремих (фундаментальних) питань з аудиту	
		Рівні підцілей	Надання особливих міркувань за результатами виконання інших замовлень у складі податкового аудиту
Профілактика порушень у податковій сфері (за вимогами користувачів)			
Цілі	Підцілі	Надання пропозицій щодо зменшення податкових ризиків (за вимогами користувачів)	
		Надання допомоги у забезпеченні оптимальних управлінських рішень у сфері оподаткування (за вимогами користувачів)	

Джерело: розроблено автором

датків, з наступних позицій: у цілому як процес; та завдання конкретної аудиторської перевірки [7, с. 261-262].

Загальна ідея успішного функціонування податкового аудиту полягає в інтеграції цілей незалежного та державного фінансового контролю у системі управління.

Порівняння цільової спрямованості видів фінансового контролю у сфері оподаткування позволило виявити їх спільні та відмінні риси (рис. 1).

Схема цільового унаочнення видів фінансового контролю у сфері оподаткування свідчить про їх розрізнення у головному напрямі:

– державна податкова політика, сприяння її реалізації (державний податковий контроль),

– користувачі податкової інформації, захист їх інтересів (податковий аудит).

Але події останнього часу, які відбуваються у нашій країні, вказують на початок трансформаційних змін у цілеспрямуванні податкового контролю.

Так, відповідно до Стратегії сталого розвитку «Україна-2020», схваленою Указом Президента України від 12 грудня 2015 року за № 5/2015, передбачено реформування податкової системи у напрямі переходу від наглядово-каральної функції фіскальних органів до обслуговуючої, що допомагає у нарахуванні та проведенні сплати податків, а не наповненні бюджету за рахунок фінансових санкцій та переплат [14].

Допомога проголошена визначальною у сфері взаємовідносин держави та платників податків, що сприятиме узгодженню їх цілей у напрямку констатації рівнозначності інтересів суб'єктів податкового контролю.

У цьому аспекті заслуговує на увагу розроблена М.І. Мельник та І.В. Лещух концептуальна модель гармонізації взаємовідносин учасників податкового контролю, у якій шляхом узгодження цілей, можливостей та інтересів учасників передбачено поетапне досягнення гармонізації їх взаємовідносин [8, с. 239].

Отже, при перетворенні цільової парадигми податкової політики держави за стратегією реформування спостерігатиметься певна цільова узгодженість державного та недержавного контролю у сфері оподаткування (інтереси держави ↔ інтереси користувачів податкової інформації), зокрема у частині:

– дотримання податкової дисципліни;

– профілактики порушень у податковій сфері;

– встановлення оптимального рівня оподаткування.

Цілі податкового аудиту визначають систему взаємопов'язаних функцій, через які здійснюється цільова реалізація.

Під поняттям «функція» (лат. functio – виконання) у загально філософському сенсі прийнято вважати певну діяльність, призначення, обов'язок по виконанню дій або такий вид зв'язку між елементами, в якому зміна одного з них призводить до зміни іншого [15].

Виходячи з філософського уявлення, функціями контролю слід називати основні призначення, за допомогою яких і втілюються мета та завдання (цілі ↔ завдання для виконання ↔ функція, як процес вирішення завдання). Справедливо зазначено, що визначення функцій повинно бути підпорядковано принципу прямої відповідності у змінах взаємозалежних явищ, що відбуваються внаслідок реалізації механізму соціально-економічних взаємодій [13, с. 50].

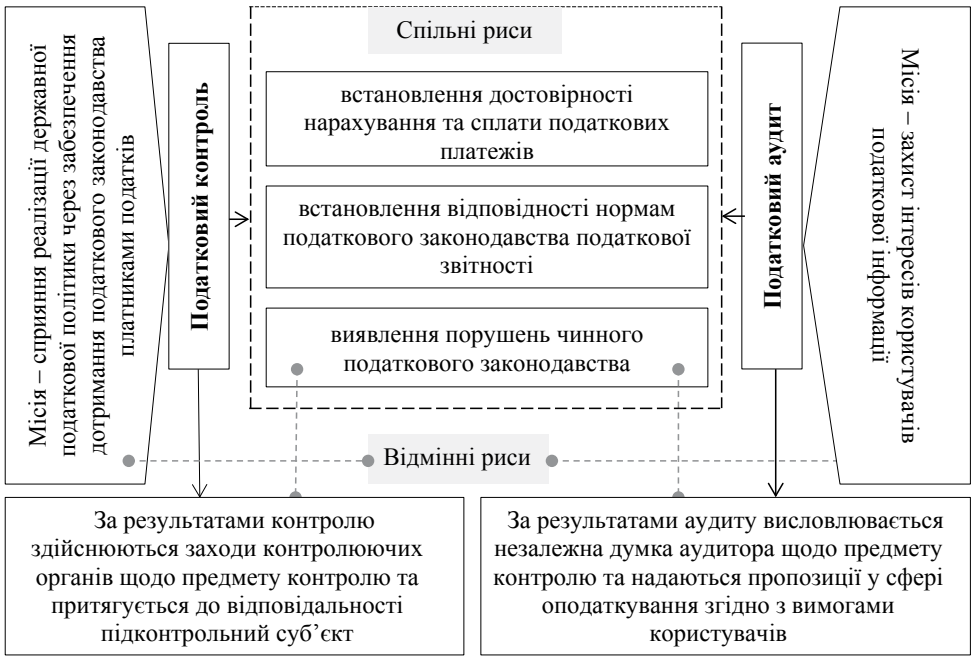


Рис. 1. Основні цілі фінансового контролю у сфері оподаткування

Джерело: розроблено автором

Визначимо функції податкового аудиту, виходячи з його призначення та виділених основних завдань, спрямованих на досягнення цілей, через порівняльний спектр досліджень функцій у системі фінансового контролю.

З цього приводу варто зазначити наукову цінність теоретичних здобутків В.В. Рядської, що базуються на концепції ієрархічності сутності аудиту В.С. Рудницького [11, с. 10], та Н.В. Ким [5] щодо визначення функцій аудиту за принципом їх ієрархії, за яким головна функція реалізується через систему взаємообумовлених та взаємодоповнюючих функцій нижчого порядку [13, с. 51]. На підставі систематизації та аналізу наукових джерел з теорії аудиту Рядською запропонована система функцій аудиту як професійної практики з їх розподілом на:

– макрорівні: функції, через які реалізується суспільна місія аудиту (культурно-історична та соціальна);

– мікрорівні: функції, що визначаються змістом аудиторської практики (оціночна, інформаційна, комунікативна).

До функцій аудита на макрорівні Н.В. Ким ще додає економічну, політичну та юридичну функції з подальшою їх деталізацією за видами [5].

Не можна не прийняти аргументацію вчених щодо визначення та видів функцій на макрорівні, через які реалізується суспільна місія аудиту, але не тільки аудиту, а в цілому й аудиторської діяльності.

При дослідженні функцій аудиту на мікрорівні В.В. Рядською запропонована їх класифікація з виділенням певних груп – за суттю аудиторського процесу, метою перевірки, місцем аудиту в інформаційному обміні та призначенням послуг, не пов'язаних із наданням впевненості [13, с. 338-342]. Погоджуючись з судженням дослідника, варто відзначити, що такий розподіл функцій властивий у цілому аудиторської діяльності, традиційний же аудит, тобто аудит фінансової звітності за змістом має обмежені цільові установки, відповідно, завдання та функції.

У цьому контексті доцільно проаналізувати наукові підходи щодо визначення функцій аудиту за умовою нормативної інтерпретації терміну «аудит» з урахуванням логіки ієрархії – на мікрорівні (табл. 2).

У системі фінансового контролю основною функцією аудиту фінансової звітності є контрольна, що являє собою процес виконання специфічних завдань у вигляді перевірки, аналізу (оцінки), експертизи (за необхідністю) бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Перевірка за Глосарієм термінів МСА являє собою особливу аудиторську процедуру у вигляді перевірки записів або документів (внутрішніх чи зовнішніх) у різних формах (паперовій або електронній), чи фізична перевірка активів [9].

Під оцінкою у загально філософському сенсі розуміють спосіб встановлення значущості певного предмету для пізнання суб'єкта. Оцінка як невід'ємна частина аналізу діяльності господарчої одиниці надає аудиторові більш точну фінансову інформацію про предмет перевірки. У процесі контролю відбувається оцінювання, тобто аналіз ідентифікованих ризиків суттєвого викривлення та інших питань за встановленими критеріями, включаючи різні процедури, щоб дійти до відповідного аудиторського висновку.

Таблиця 2

Функції традиційного аудиту (мікрорівень)

Види функцій	Джерело ідентифікації функцій
01	02
контрольна	[1, с. 57], [2, с. 15], [3, с. 19], [10]
експертна	[1, с. 57], [4, с. 46], [10]
оціночна	[4, с. 46], [10], [13, с. 340]
інформаційна	[10], [13, с. 340], [5], [16]
комунікативна	[13, с. 54].
запобіжна (профілактична)	[2, с. 15] [3, с. 19], [10]
дорадча	[10]
прогнозна	[1, с. 57], [4, с. 46], [10]
стимулююча	[16]

Джерело: розроблено автором на підставі [1; 2; 3; 4; 5; 10; 13; 16]

У випадках, коли аудитору потрібні спеціальні знання та досвід у певній галузі, до аудиторської роботи залучаються експерти для проведення експертизи, яка у найбільш загальному вигляді означає спосіб пізнання певної реальності. Як правило, експертиза охоплює окремі аспекти фінансово-господарської діяльності та стану майна господарчої одиниці.

Отже, процеси, пов'язані зі здійснюванням перевірки бухгалтерського обліку та фінансової звітності, оцінюванням та проведенням експертизи, можна вважати складовими (субфункціями) контрольного процесу виконання аудиту.

Бухгалтерський облік та фінансова звітність виступають головними вхідними параметрами інформаційної бази для здійснення аудиту. Виконання контролю неможливо без інформаційної функції – процесу, при здійсненні якого формується не тільки заданий інформаційний масив, але і відбувається комунікативний зв'язок між відповідними сторонами (аудитором та підконтрольним суб'єктом), оброблюється інформаційний потік, а на завершальної стадії через висновок аудитора користувачем отримується інформація щодо предмета аудиту. Прояв інформаційної функції, за тезою Н.С. Шалімової, позначається і у виявленні наслідків конфлікту інтересів, що дозволяє зменшити інформаційний ризик та підвищити інформаційну прозорість об'єкта [16].

Інші функції (комунікативна, запобіжна, стимулююча), на наше переконання, є похідними від системних функцій, виходячи з нормативного тлумачення змісту аудиту фінансової звітності (метою якого є тільки формулювання думки про достовірність у всіх суттєвих аспек-

тах фінансової звітності), решта (прогнозна, дорадча) не є функціями традиційного аудиту.

В якості обґрунтування цього судження наведемо наступну аргументацію.

Під прогнозною функцією контролю у загальновідомому значенні розуміється виконання дій відносно визначення тенденцій розвитку явищ, що досліджуються, відповідно до об'єктивних законів їх розвитку.

Дорадча функція як процес надання поради являє собою дії з передачі інформації користувачам в якості допомоги для прийняття оптимальних управлінських рішень, що свідчить про її наближеність за сенсом до консультування, консалтингу. До дорадчої функції можна віднести надання порад щодо оцінки альтернативних рішень, розробки стратегії, організації системи внутрішнього контролю підприємства [10].

Отже, прогнозна, дорадча функції не властиві регламентованому аудиту, вони спрямовані на виконання завдань більш широкого діапазону – завдань з надання впевненості або інших послуг у структурі аудиторської діяльності.

У рамках проблематики дослідження функцій податкового аудиту у контексті дотримання міжнародних вимог аудиту на увагу заслуговують саме функції, пов'язані з виконанням завдань з надання достатньої впевненості. У цьому разі податковому аудиту притаманні такі ж самі функції, що і традиційному аудиту. Але за домовленістю сторін завдання з надання достатньої впевненості може бути частиною більшого завдання, у межах якого виконуються:

– завдання з надання достатньої впевненості (власне податковий аудит);

– послуги у сфері податкового прогнозування, рекомендацій щодо оптимізації податкових платежів тощо).

За таких обставин результат виконання завдання, що фокусується у звіті та висновку фахівця-практика, доречно розглядати у таких аспектах, як:

– надання достатньої впевненості щодо предмета перевірки у контексті дотримання вимог Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості;

– надання інших послуг у сфері аудиторської діяльності, які не є завданнями з надання впевненості та не містять правил дотримання Міжнародної концептуальної основи завдань з надання впевненості, МСА, МСЗО, МСЗНВ.

Вельми щільну системну взаємозалежність можна простежити між функціональними процесами податкового аудиту, де кожен із них проявляється через зворотний зв'язок (рис. 2).

Висновки. Результати дослідження, з урахуванням огляду фахової літератури та аналізу наукових джерел, дозволили визначити окремі аспекти концептуальних засад податкового аудиту – цілепокладення, завдання за ступенями ієрархії та побудувати функціональну модель податкового аудиту, виходячи із властивих йому функціональних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білуха М.Т. Курс аудиту / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа – «Знання», 1998. – 573 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бути-

Рис. 2. Функціональна модель податкового аудиту

Джерело: розроблено автором

нець. – 2-ге вид. перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
3. Давидов Г.М. Аудит: навч. посіб. / Г.М. Давидов. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 363 с.
4. Ільїна С.Б. Основи аудиту: навчально-практичний посібник / С.Б. Ільїна. – К.: Кондор, 2006. – 378 с.
5. Ким Н.В. Методологические и институциональные проблемы аудита [Електронний ресурс]: дис. … доктора экон. наук: 08. 00. 12: в 2 т. / Наталья Васильевна Ким. – Краснодар, 2008. – Т. 1. – 342 с. ; Т. 2. – 112 с. – Режим доступу: http://economy-lib.com/metodologicheskie-i-institutsionalnye-problemy-audita.
6. Максімова В.Ф. Визначення об'єктів формування витрат / В.Ф. Максімова. – Підприємництво, господарство і право. – 2005. – № 10. – С. 150-160.
7. Малишкін О.І. Облік і аудит податків в Україні: теорія, методологія, практика: навчально-практичний посібник / О.І. Малишкін. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 376 с.
8. Мельник М.І. Напрями вдосконалення податкового контролю в умовах підвищення ефективності адміністрування податків в Україні / М.І. Мельник, І.В. Лещух. – Національна академія наук України: Економічні інновації. Випуск № 57. – С. 232-242.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. Видання 2013 року, частина 1, 2 [Електронний ресурс]: Міжнародна федерація бухгалтерів. Аудиторська Палата України, Київ. 2014. – Режим доступу: http:// apu.com. ua / files/temp/ Audit_2013_2.pdf.
10. Петрик О.А. Стан та перспективи розвитку аудиту в Україні: методологічні та організаційні аспекти [Електронний ресурс]: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 / О.А. Петрик. – Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2004. – 34 с. – Режим доступу: http://www.br.com. ua / referats/dysertacii_ta_autoreferaty/121163.htm.
11. Рудницький В.С. Методологія і організація аудиту / В.С. Рудницький – Тернопіль: «Економічна думка», 1998. – 196 с.
12. Рядська В.В. Метаморфоз контрольної функції аудиту / В.В. Рядська // Вісник ЖДТУ. Серія: економічні науки. – 2013. – № 3(65). – С. 55-62.
13. Рядская В.В. Аудит в системі економічних відносин України: сучасний стан та концепція розвитку: монографія / В.В. Рядська. – Чернігів: Видавець Лозовий В.М., 2014. – 472 с.
14. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020», схвалена Указом президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна-2020» від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search. ligazakon. ua/l_ doc2. Nsf / link1 / U005 _15.html.
15. Философский энциклопедический словарь. 2010 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://dic. academic. ru/ dic. nsf /enc_ philosophy/ 3632 /% D 0%A4%D0%A3%D0%9D%D0%9 A% D0% A 6%D0%98%D0%AF.
16. Шалімова Наталія Станіславівна. Аудит в системі соціально-економічних відносин України [Електронний ресурс]: автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / Н.С. Шалімова. – Київ, 2013. – 33 с. – Режим доступу: http:// liber.onu.edu.ua/opacunicode/index. php?url = / notices / index/ IdNotice: 599751/Source:default.

УДК 658.784:334.735

Басіста І.А.
здобувач кафедри аудиту
Львівської комерційної академії

ОЦІНКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

VALUATION OF INVENTORY AT THE ENTERPRISES OF CONSUMER COOPERATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні методи первісної оцінки товарних запасів на підприємствах споживчої кооперації, проаналізовано методи вибуття запасів залежно від обраної системи бухгалтерського обліку на підприємстві, визначено переваги і недоліки запропонованих методів оцінки для підприємств споживчої кооперації.

Ключові слова: товарні запаси, оцінка, первісна вартість, фактична собівартість запасів, методи вибуття запасів, система обліку запасів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные методы первоначальной оценки товарных запасов на предприятиях потребительской кооперации, проанализированы методы выбытия запасов в зависимости от избранной системы бухгалтерского учета, определены преимущества и недостатки предложенных методов оценки для предприятий потребительской кооперации.

Ключевые слова: товарные запасы, оценка, первоначальная стоимость, фактическая себестоимость запасов, методы выбытия запасов, система учета запасов.

ANNOTATION

This article reflects main methods of initial valuation of stocks at the entrerprises of consumer cooperation, analyzes methods of disposal of inventories that depending on the inventory accounting system, the article shows the advantages and disadvantages of the proposed methods for evaluation of enterprises of consumer cooperatives.

Keywords: inventory, valuation, initial cost, actual cost of stocks, methods of disposal of inventories, inventory accounting system.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання та розвитку ринкових відносин в Україні характерним є збільшення та розширення торговельної діяльності, що супроводжується великим кругообігом товарних запасів і конкурентоспроможністю торговельного підприємства та спричиняє підвищення ролі управління запасами.

Метою функціонування будь-якого підприємства є отримання бажаного прибутку від здійснення своєї господарської діяльності, що потребує наявності необхідного підприємству обсягу запасів, адже підприємства, які займаються створенням або реалізацією матеріальних благ, повинні постійно забезпечувати безперервність функціонування даного процесу.

Основною метою та завданням товарних запасів є формування стійкості асортименту, організація ритмічності здійснення торговельного процесу задля задоволення потреб покупців та збільшення попиту. Поряд із цією метою неабияке значення займає оцінка товарних запасів, що дає змогу ефективно забезпечувати процес управління ними. Адже на багатьох підприємствах, у тому числі і в споживчій кооперації, немає чіткої налагодженої системи оцінки товарних запасів, що ускладнює процес управління, у зв'язку з чим часто виникають непередбачені витрати, які суттєво збільшують собівартість запасів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питання оцінки запасів присвячували свої праці такі науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Грабова, М.С. Пушкар, Л.В. Нападовська, М.Г. Чумаченко, Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига, В.О. Озеран, Л.І. Коваль, О.М. Губачова та ін. Серед захищених дисертаційних робіт в Україні питання обліку і контролю запасів розкрито такими науковцями, як: О.В. Сайко (2004 р.), О.В. Басенко (2008 р.), О.В. Чук (2011 р.), Л.В. Гусак (2011 р.), С.Г. Михалевич (2009 р.) та ін.

В.В. Сопко наголошує, що собівартість матеріальних запасів можна визначити лише після відображення в обліку всіх витрат, понесених на виробництво, тому для такого обліку необхідним є попереднє розцінювання матеріалів, а також таксування.

Більшість науковців, у тому числі і О.В. Сайко [9], виділяють одну із основних проблем збільшення вартості запасів – це висока собівартість виробництва, що зумовлена недостатнім або застарілим технічним та технологічним оснащенням підприємств (особливо на підприємствах споживчої кооперації), нерівномірним характером виробництва та значними витратами, пов'язаними з виробництвом певного виду продукції.

Метою статті є дослідження методів оцінки запасів при надходженні на підприємство, аналіз методів вибуття запасів з урахуванням обраної системи бухгалтерського обліку та пропозиції щодо застосування найбільш ефективного методу оцінки запасів при їх вибутті.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю товарних запасів є короткий цикл використання у виробничо-торгівельному процесі, оскільки вони споживаються одноразово та переносять повністю свою вартість на собівартість виготовленої продукції. Однією із вагомих характеристик запасів у виробничо-торгівельному процесі є та, що вони за необхідності

можуть бути замінені іншими однотипними запасами, що дає можливість забезпечувати безперервність, регулярність та раціональність здійснення господарської діяльності.

Питання удосконалення бухгалтерського обліку запасів, а зокрема, методів їх оцінки, перебуває у центрі уваги багатьох науковців, адже запаси є основою для здійснення торгівельної, заготівельної, виробничої та іншої діяльності.

У споживчій кооперації товариства та спілки розробляють і затверджують програми соціально-економічного розвитку, мають свою господарську самостійність, покривають свої витрати за рахунок отриманих доходів, в тому числі від реалізації товарних запасів.

Досліджуючи питання оцінки запасів в бухгалтерському обліку, доцільно звернути увагу на умови визнання запасів згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [7], відповідно до якого запаси визнаються активами, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від використання певного виду запасу та їх вартість можна достовірно визначити.

У МСБО 2 «Запаси» [6] категорія «запаси» визнається як витрати звітного періоду, в якому визнається відповідний дохід від їх реалізації. Стандарт визначає, що запаси можна розподіляти на рахунки інших активів (як складову виробничого процесу) і, визнавати як витрати звітного періоду протягом строку використання даного активу.

Варто зазначити, що момент визнання запасів настає в той час, коли переходять всі економічні вигоди та ризики від продавця до покупця і з цього моменту дані матеріальні цінності повинні відображатися у складі запасів покупця. Однак, бувають винятки, коли запаси деякий час перебувають у розпорядженні третьої сторони – перевізника. В даному випадку, всі ризики та вигоди, які пов'язані з правом власності, переходять до покупця тоді, коли всі матеріальні цінності передані клієнту (покупцю). Такі умови поставки повинні бути передбачені у контракті на придбання даних запасів, які залежать від базових умов поставки.

Застосування Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів (далі – правила ІНКОТЕРМС) в Україні передбачено Господарським кодексом України, Митним кодексом України, Законом України «Про транспортно-експедиторську діяльність», Законом України «Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україну», у зв'язку з чим суб'єкти господарської діяльності мають можливість укладати контракти, використовуючи при цьому правила ІНКОТЕРМС будь-якої редакції.

Запаси, які надходять на підприємство, відображаються в бухгалтерському обліку за первісною вартістю, залежно від способу їх надходження (рис. 1): придбання за плату від постачальників (фактична собівартість запасів), виготовлення власними силами підприємства (виробнича собівартість), внесення до статутного капіталу підприємства (справедлива вартість), безоплатне одержання (справедлива вартість), обмін на подібні активи (балансова вартість) та обмін на неподібні активи (справедлива вартість).

Відповідно до п. 24 П(С)БО 9 «Запаси» [7], на баланс підприємства запаси зараховуються за найменшою з двох оцінок: первісною вартістю або чистою вартістю реалізації.

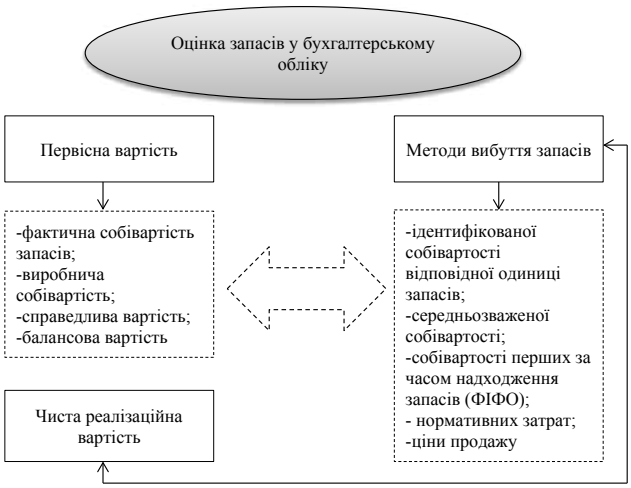


Рис. 1. Оцінка запасів у бухгалтерському обліку
Джерело: сформовано автором

Рисунок відображає взаємозв'язок між первісною та чистою реалізаційною вартістю запасів, і показує прямий зв'язок чистої реалізаційної вартості з методами вибуття запасів. Адже чиста реалізаційна вартість є очікуваною ціною реалізації запасів за вирахуванням очікуваних витрат на завершення їх виробництва та реалізацію.

У споживчій кооперації запаси переважно придбаються від постачальників або виготовляються власними силами підприємства, проте можливим є й інше джерело надходження запасів на підприємство.

Первісна вартість запасів, які придбані за грошові кошти, включає в себе суми придбання запасів від постачальника, суми ввізного мита, суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, транспортно-заготівельні витрати, а також інші витрати, які пов'язані з доведенням запасів до стану їх використання у запланованих цілях підприємства [7].

Важливим елементом первісної оцінки запасів є відображення транспортно-заготівельних витрат. Адже на торговельних підприємствах часто виникають труднощі при обліку транспортно-заготівельних витрат, оскільки первинні документи, які підприємство отримує від постачальника, не завжди повністю підтверджують транспортні витрати, понесені при перевезенні запасів.

Це супроводжується тим, що в одному транспортному документі вказуються найменування кількох видів товарних запасів, що ускладнює правильність віднесення транспортних витрат до певного виду запасу. Тому важливим

питанням управління товарними запасами є встановлення правильної методики віднесення транспортно-заготівельних витрат до первісної вартості запасів або до вартості їх реалізації. Для цього варто обрати базу розподілу витрат з урахуванням їх специфіки та порядок формування розміру транспортних витрат. Як базу розподілу транспортних витрат можна взяти вагу певного виду товару, кількість місць, вартість товарного запасу, розміри тощо.

У своїй дисертації науковець С.Г. Михалевич [5] пропонує транспортно-заготівельні витрати обліковувати на витратному рахунку, якщо такі витрати є незначними, з подальшим закриттям на рахунок фінансових результатів, що значно спростить облік виробничих запасів. Щодо підприємств, які несуть вагомі витрати, пов'язані з заготівлею та транспортуванням виробничих запасів, їхній облік пропонується вести на окремому рахунку 29 «Витрати з придбання виробничих запасів» у розрізі субрахунків за видами матеріалів.

Проте формування первісної вартості запасів ускладнюється тим, що повну інформацію про всі елементи первинної вартості товарних запасів підприємство може отримати після відображення в обліку всіх операцій за період, тоді як продаж товарних запасів здійснюється щодня. Тому такі запаси можна оцінити і відображати за справедливою вартістю з наступним коригуванням до їх первісної вартості.

Варто зазначити, що до первісної вартості запасів не включаються витрати, які понесені підприємством понаднормово, суми нестач запасів, витрати, понесені у зв'язку із збутом запасів тощо.

У звітному місяці за результатами діяльності та після визначення відхилення облікових цін від фактичної вартості товарів на суму відхилень коригується собівартість товарів і визначається первісна вартість товарів на кінець місяця [8, с. 18].

Для оперативного управління собівартістю товарів у торговельних підприємствах велику роль відіграє контроль за механізмом формування продажних цін. Саме правильно сформована ціна – це основа для отримання максимального прибутку і тільки правильна політика її застосування забезпечить реалізацію товарного запасу за такими цінами, щоб дійсно цей прибуток отримати. Тому необхідно здійснювати управління цінами, враховуючи попит і пропозицію на споживчому ринку товарів, проводивши переоцінку товарних запасів, надаючи знижки або додаткові надбавки.

Особливістю товарних запасів є термін придатності та умови зберігання, від чого залежить зменшення або збільшення їх вартості у процесі експлуатації, оскільки у зв'язку із природними втратами або іншими чинниками втрати первісно очікуваної економічної вигоди (нестачі або застарілі запаси) запаси оцінюють за чистою вартістю реалізації.

Для того щоб уникнути зменшення економічних вигод від використання запасів, ми пропонуємо дотримуватися таких умов:

– організувати максимально комфортні умови для зберігання запасів на складах, цехах підприємства;

– ретельно слідкувати за термінами придатності запасів для використання у виробничо-торгівельних цілях, що забезпечує відсутність або найменшу наявність природних втрат;

– налаштувати процес обігу запасів таким чином, щоб господарський цикл був нетривалим з метою запобігання старіння запасів;

– запобігання виникненням нестач запасів.

Недотримання вищенаведених умов може призвести до зменшення економічних вигод від використання запасів у майбутньому періоді, тому при формуванні відпускної ціни на певний вид запасу варто врахувати фактор неправильної організації складського обліку.

Протягом звітного року вартість більшості запасів змінюється, що означає те, що одна кількість товарних запасів може бути придбана за різними цінами. Тому для бухгалтера важливо правильно визначати вартість реалізації таких запасів. Хоча споживчі товариства застосовують при відпуску товарних запасів метод продажних цін, проте в умовах різкого коливання та підвищення цін варто враховувати особливості методу ФІФО (метод перших надходжень) або ж відпускати запаси за такою вартістю, яка забезпечить отримання очікуваного доходу.

Оцінка вибуття запасів визначається залежно від обраної системи обліку запасів: постійної системи обліку або періодичної. Дані системи обліку запасів відображають різні підходи до порядку застосування методів оцінки вартості залишків запасів та собівартості реалізованих запасів [2, с. 315].

На відміну від періодичної системи обліку запасів, при системі постійного обліку запасів собівартість реалізованих запасів визначається в момент їхнього продажу, як добуток кількості одиниць реалізованих запасів і собівартості реалізації.

Основною перевагою даної системи обліку запасів, поряд із значними трудовими затратами, є можливість всебічно контролювати наявність, рух і собівартість реалізованих запасів та визначити реальний дохід за кожною операцією в момент продажу.

Відповідно до чинного законодавства, споживчі (кооперативні) товариства на договірних засадах встановлюють вільні ціни на товарні запаси, які вони закуповують із різних джерел, враховуючи ринок обслуговування та можливості матеріально-технічної бази [4, с. 78].

Вільні роздрібні ціни формуються з урахуванням ціни оптового торговельного підприємства, купівельної ціни, митної вартості, непрямих податків, транспортних витрат та торгових надбавок. Торгові надбавки являють собою частину вартості товару, яка призначена для по-

криття витрат підприємства, сплати податків та отримання прибутку, їхній розмір встановлюється залежно від прибутку підприємства та планового рівня витрат обігу.

Для визначення продажної вартості товарів варто врахувати усі витрати від оприбуткування даного виду запасу аж до моменту його реалізації. Особливо значні втрати підприємства можуть бути понесені при зберіганні на складах, що залежить від терміну їх придатності. Тому, коли розраховується вартість реалізації запасів, потрібно включити такі статті витрат, окрім витрат, понесених при придбанні:

– витрати на зберігання;

– транспортні витрати (якщо підприємство-продавець займається доставкою товару до споживача);

– витрати, які можуть виникнути у результаті псування товару тощо.

Таким чином, підприємство може забезпечити мінімізацію так званих «непотрібних витрат», виникнення яких може призвести до зниження бажаного рівня доходу.

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» [7], для оцінки вибуття запасів застосовують наступні методи: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, нормативних витрат, перших за часом надходження запасів (ФІФО) та метод ціни продажу.

Підприємства споживчої кооперації переважно застосовують при відпуску запасів метод середньозваженої собівартості та метод ФІФО, тому варто їх детально проаналізувати.

Метод ідентифікованої собівартості передбачений для визначення собівартості запасів, які призначені для виконання певних проектів. Згідно з цим методом, собівартість реалізованих запасів визначається за кожною одиницею запасів. Недоліком даного методу є те, що він потребує окремого зберігання кожної партії запасів, для чого необхідно мати великі складські площі.

Оцінювання за середньозваженою собівартістю проводиться за кожною одиницею запасів діленням загальної вартості запасів на їх сумарну кількість. Середня ціна розраховується кожного разу, коли на склад підприємства надходить нова партія товарного запасу, а по відношенню до вибуття, то ціна розраховується як середньозважена при вибутті. Даний метод дає можливість уникнути впливу коливання цін придбаних запасів і забезпечує більш-менш рівну величину собівартості їх реалізації.

Ми погоджуємося із думкою В.В. Сопка, що при застосуванні методу середньозваженої собівартості основна проблема полягає у складності прослідкування за середньою ціною в умовах, коли товарні запаси витрачаються щоденно і надходять із такою ж частотою [1, с. 211].

Тому при відпуску запасів у споживчій кооперації даний метод не рекомендується використовувати.

У практиці багатьох підприємств використовують також метод стандартних (нормативних) витрат, суть якого полягає у розрахунку вартості однієї одиниці запасу з врахуванням запланованих витрат виробництва відповідно до нормативів використання матеріалів.

Наступним поширеним методом вибуття запасів є метод ФІФО (FIFO: first in – first out), який базується на тому, що запаси, які надійшли першими, і вибувають першими.

Беручи до уваги даний метод при визначенні вартості запасів, варто зазначити, що при умові використання методу ФІФО при системі періодичного та постійного обліку вартість запасів буде однакова.

О.М. Губачова вважає, що при використанні цього методу собівартість реалізованих товарів перебуває під впливом початкових цін на запаси, і тому така вартість може не відповідати собівартості товарних запасів, що знаходяться на підприємстві для реалізації [3, с. 200].

Наслідки застосування методу ФІФО відображаються залежно від того, наскільки змінилися ціни протягом облікового періоду В умовах зростання цін на запаси даний метод забезпечує найбільш низьку собівартість продажу, внаслідок чого підприємство отримує найбільший прибуток.

Метод ФІФО використовується для таких запасів, термін зберігання яких є дуже короткий, і стосується підприємств громадського харчування та інших торгівельних точок споживчої кооперації.

Р.М. Воронко вважає, що коли зростають ціни на запаси, то, згідно з даним методом, отримується найбільш низька собівартість реалізації і отримується найбільший прибуток. Так само щодо оцінки запасів у балансі автор вважає, що вартість запасів найбільш наближена до фактичної собівартості [2, с. 330].

Важливим методом є ЛІФО (LIFO: last in – last out), який базується на припущенні, що запаси, які придбані останніми, списуються першими. Вартість запасів, визначена за методом ЛІФО, більше відповідає поточній вартості реалізованих запасів, тому собівартість реалізації, підраховану за даним методом, можна вважати близькою до її реального значення.

Цей метод заборонений у багатьох країнах (Канада, Німеччина, Нідерланди, США, Франція, Японія, Австралія), зокрема і в Україні. Відповідно до наказу Міністерства фінансів України № 731 від 22.11.2004, метод ЛІФО було вилучено із П(С)БО 9 «Запаси» з метою наближення податкового і бухгалтерського обліку.

Основним недоліком цього методу є маніпулювання показника звітного прибутку і залежно від придбання запасів спостерігається заниження собівартості запасів у балансі. Метод ЛІФО був виключений як дозволений альтернативний підхід до оцінки запасів через його неспроможність достовірно відображати потоки запасів. Проте порівняно з методом ФІФО метод ЛІФО найкраще відображає дотримання принципу відповідності доходів та витрат при будь-яких коливаннях цін запасів.

Р.Л. Хом'як стверджує, що метод ЛІФО використовують переважно в умовах прогресуючої інфляції. Це робиться для того, щоб запаси, придбані підприємством за цінами, які склалися на ринку в цей момент, одразу ж за тими цінами були списані у виробництво. При цьому залишок запасів оцінюється за заниженою вартістю.

Також автор зазначає, що варто врахувати, що запаси повинні відображатися на балансі за найменшою з двох вартостей: за початковою або за чистою вартістю реалізації, що потребує постійних переоцінок, то застосування методу ЛІФО дозволяє їх уникати [10, с. 59].

На підприємствах роздрібної торгівлі споживчої кооперації часто застосовується метод роздрібних цін для оцінки великої кількості одиниць запасів. Цей метод застосовується для тих запасів, які швидко змінюються, дають однаковий прибуток і для яких неможливо застосувати будь-який інший метод визначення собівартості реалізації. За цим методом, собівартість визначається шляхом зменшення ціни продажу товарних запасів на відсоток валового прибутку. Такий відсоток передбачає врахування запасів, які були оцінені за ціною нижчою від ціни реалізації.

Проаналізувавши вищеназвані методи формування вартості запасів, можемо дійти до висновку, що в сучасних умовах господарювання, коли в економіці є наявні часті інфляційні процеси, запаси надходять на підприємство за зростаючими цінами, тоді як оцінка їх вибуття за методом ФІФО передбачає списання таких запасів за найменшою із цін. Це засвідчує те, що у балансі підприємства запаси будуть оцінені за вартістю, наближеною до ринкових цін.

Нашою пропозицією для підприємств споживчої кооперації є оцінка товарних запасів за методом ФІФО, оскільки цей метод є найбільш оптимальним, що враховує фізичне старіння запасів, ймовірність закінчення терміну придатності і зберігання тощо.

Особливість методу ФІФО в тому, що його вигідно застосовувати підприємствам споживчої кооперації, які планують скорочувати закупівлі матеріалів, а також коли очікується падіння цін на продукцію, яка виготовляється. За умов зростання цін на матеріали даний метод надає найбільш високий рівень чистого доходу, що є недоліком застосування даного методу, оскільки та чи інша продукція була виготовлена із матеріалів, які були придбані до моменту підвищення цін.

Використання цього методу при вибутті запасів передбачає вибір підприємством періодичної або постійної системи обліку. Проте, яку б систему обліку не обрало підприємство, ці системи ґрунтуються на принципах, дотримання яких може забезпечити комплексну оцінку вибуття запасів за методом ФІФО, і коли запаси будуть спрямовані для використання у виробничих цілях підприємства, це забезпечить правильність визначення собівартості готової продукції.

Щодо роздрібної торгівлі споживчої кооперації, найзручнішим таки є метод роздрібних цін, який виходить з ціни придбання і торгової націнки. Торгові націнки встановлюють, виходячи із планового рівня витрат обігу і прибутку підприємства, які повинні бути відображені у наказі про облікову політику.

Ми вважаємо, що у роздрібній торгівлі потрібно вести контроль за механізмом формування та дотриманням продажних цін з метою оперативного управління собівартістю реалізації, що забезпечить збереження кооперативної власності і запобігання фінансових санкцій щодо підприємства.

Беручи до уваги МСБО 2 «Запаси» [6] при визначенні собівартості запасів, у зарубіжній практиці передбачається надання торговельних знижок, що збільшує та стимулює обсяги закупок, а також відображається на рахунках бухгалтерського обліку. Щодо застосування торговельних знижок в Україні, то вітчизняне законодавство не передбачає відокремленого обліку знижок, а може бути відображене як менший відсоток торговельної націнки на товар і обліковується на рахунку 285 «Торгова націнка» (без застосування окремого рахунку для обліку знижок).

На нашу думку, з метою наближення вітчизняної системи обліку до зарубіжної підприємствам варто обліковувати торговельні знижки з відображенням їх на аналітичних рахунках, а також зазначати умови їх надання при укладенні договорів, що зможе забезпечити прискорення розрахунків, збільшення клієнтської бази та інвестиційної привабливості.

Ми вважаємо, що окрім того, що підприємствам споживчої кооперації варто дотримуватися методу ФІФО при відпуску запасів, треба також запровадити систему знижок на певні групи товарних запасів, з метою уникнення значних витрат при їх реалізації, оскільки має місце фактор закінчення терміна придатності або реалізації товарних запасів, а також наявність нових товарних груп з метою їх швидшого просування до споживача.

Сьогодні можна використовувати кілька методів оцінки вибуття запасів і дуже важливо обрати той метод, який дасть змогу найточніше оцінити вартість запасів, враховуючи інтереси підприємства та специфіку його діяльності. Тому в умовах підвищення рівня інфляції та різкого коливання цін торговельні підприємства споживчої кооперації за необхідності можуть змінювати метод вибуття запасів протягом звітного періоду з метою якіснішого управління запасами.

Проте, згідно з принципом послідовності, підприємствам не дозволяється вільно переходити з одного методу оцінки вибуття запасів на інший на протязі звітного року. Однак коли має місце така тенденція, то підприємство повинно обов'язково відобразити та обгрунтувати таку зміну в примітках до річної фінансової звітності із розкриттям причин такої зміни та її наслідків з точки зору бухгалтерського обліку, а також має обов'язково відобразити це в обліковій політиці підприємства.

Висновки. Так як кооперативні підприємства самостійно обирають форму і розробляють систему бухгалтерського обліку, нашою пропозицією є використання постійної системи ведення бухгалтерського обліку, що забезпечить повне і достовірне отримання інформації про весь рух товарних запасів, дасть змогу визначити вартість запасів одразу при їх надходженні або вибутті з підприємства, а не за підсумками звітного періоду, як це передбачає періодична система обліку.

Вибір методу оцінки запасів може суттєво вплинути на кінцевий фінансовий результат, особливо такий вплив відчутний в умовах інфляції. Тому підприємству слід обрати такий метод оцінки запасів, який зможе забезпечити уникнення зменшення економічних вигід від використання таких запасів, оскільки розглянуті методи оцінки запасів призводять до різних результатів, що має певні наслідки при складанні фінансової звітності та впливає як на величину прибутку, так і податку з прибутку.

Тому в умовах нестабільності ринку та збільшення вартості запасів ми пропонуємо підприємствам споживчої кооперації оцінювати запаси за методом ФІФО, який буде враховувати фізичні якості запасів, забезпечить максимальне наближення вартості запасів до їх поточної ринкової вартості, дасть можливість запобіганню маніпулювання суми прибутку і буде зручним у використанні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік: [навч. посібник для студ. спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів] / В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько. – Тернопіль: Астон, 2005. – 496 с.
2. Воронко Р.М. Облік у зарубіжних країнах: [навч. посіб.] / Р.М. Воронко. – Львів: «Магнолія-2006», 2009. – 744 с.
3. Губачова О.М. Облік у зарубіжних країнах [текст]: [навч. посіб.] / О.М. Губачова, С.І. Мельник. – [2-ге вид. перероб. і доп.]. – К.: «Центр учбової літератури», 2012. – 400 с.
4. Куцик П.О. Бухгалтерський облік у торгівлі та ресторанному господарстві: [навч.посіб.] / П.О. Куцик, Л.І. Коваль, Ф.Ф. Макарук. – Львів: «Магнолія-2006», 2010. – 504 с.
5. Михалевич С.Г. Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика: автореф. дис. … канд. ек. наук: 08.00. 09 / Світлана Гнатівна Михалевич; Державна академія статистики, обліку та аудиту. – Київ, 2009. – 22 с.
6. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 2 «Запаси» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_021.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99.
8. Пуздрач Л.І. Бухгалтерський облік на підприємствах сфери обігу споживчої кооперації. Частина 1: [навч. посіб.] / Л.І. Пуздрач, П.О. Куцик. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2003. – 104 с.
9. Сайко О.В. Облік і контроль виробничих запасів: автореф. дис. … канд. ек. наук: 08.06.04 / Олена Василівна Сайко; КНЕУ. – Київ, 2004. – 23 с.
10. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні: [навч. посіб.] / За ред. Р.Л. Хом'яка. – [3-тє вид., доп. і перероб.] – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ+» Інститут післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2004. – 912 с.

УДК 339:631.1

Бобровська Н.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку й аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Мельник В.В.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Ноздріна Ю.В.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

АНАЛІЗ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЖОВТНЕВОГО РАЙОНУ

ANALYSIS OF MARKET OPPORTUNITIES OKTYABRSKY REGION

АНОТАЦІЯ

У статті обгрунтувано теоретичні засади щодо аналізу ринкових можливостей Жовтневого району у конкурентних умовах, обгрунтовані напрями вдосконалення маркетингової діяльності сільськогосподарських підприємств та стратегічні напрями розвитку сільського господарства. Проаналізовано практичний стан виробництва та реалізації продукції сільськогосподарських підприємств Жовтневого району

Ключові слова: ринкові можливості, овочева продукція, конкурентоспроможність, аграрний сектор, стратегічні напрями.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы теоретические основы анализа рыночных возможностей Октябрьского района в конкурентных условиях, описаны направления совершенствования маркетинговой деятельности сельскохозяйственных предприятий та стратегические направления развития сельского хозяйства. Проанализировано практическое состояние производства и реализации продукции сельскохозяйственных предприятий Октябрьского района

Ключевые слова: рыночные возможности, овощная продукция, конкурентоспособность, аграрный сектор, стратегические направления.

ANNOTATION

Article justified the theoretical foundations of analysis market opportunities of Oktyabrsky region in a competitive environment, describes trends in improving the marketing of agricultural enterprises and strategic directions for the development of agriculture. Analysed practical State of production and sales of agricultural enterprises of Oktyabrsky region.

Keywords: market opportunities, vegetable production, competitiveness, agricultural sector, strategic directions.

Постановка проблеми. У сучасних умовах економічного розвитку, виробничого та ринкового потенціалу підприємства, забезпечуючи відповідний рівень ділової активності, повинні сприяти кількісному та якісному нарощуванню сільськогосподарської продукції за видами, зокрема у напрямі функціонування ринку овочевої продукції.

Основними передумовами формування і розвитку ринку сільськогосподарської продукції, у тому числі овочівництва, є налагодження оптимального процесу просування продукції від постачальника до споживача, враховуючи екологічне виробництво з метою забезпечення продовольчої безпеки держави.

Сучасний ринок сільськогосподарської продукції, у тому числі й овочевої, потребує нових стратегічних напрямів і комплексного дослідження питань щодо можливості реалізації виробленої продукції з метою формування продажу майбутнього продукту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній економічній літературі багато уваги приділяється проблемам, які пов'язані із розвитком і функціонуванням ринку сільськогосподарської продукції, зокрема продукції овочівництва. Вагомий внесок у даному контексті зроблено науковцями, з-поміж яких: К. Яковенко, В. Зіновчук, П. Канінський, І. Коновалов, О. Єрмаков, О. Калюжна, І. Кіщак, А. Ключник, О. Котикова, О. Красноруцький, В. Криворучко, І. Червен.

Пріоритетними напрямами наукового дослідження є теоретичні та методичні підходи до вибору стратегічних напрямів для аграрних підприємств з низьким рівнем конкурентоспроможності для формування ринкових можливостей сільськогосподарської продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Досвід попередніх досліджень з аналізу ринкових можливостей надає підстави стверджувати, що для оцінки сучасного стану сільськогосподарських підприємств, необхідно розглядати дане питання у розрізі окремих областей, районів або підприємств.

Формулювання цілей статті. Основною метою нашого дослідження є теоретичне обґрунтування та аналіз ринкових можливостей підприємств Жовтневого району, а також надання пропозицій стосовно вдосконалення конкурентних переваг на ринку сільськогосподарської продукції господарств району.

Викладення основного матеріалу. Функціонування ринку овочевої продукції потребує наукового обґрунтування підходів до подолання негативних тенденцій, дієвого інструментарію, усунення диспаритету цін, технологічного оновлення. Поєднання цих елементів дозволить активізувати інтеграційні процеси, які є дієвими з точки зору освоєння інновацій [3, с. 37–39].

У сучасних умовах для ефективного виробництва та реалізації продукції сільськогоспо-

дарським підприємствам необхідно проводити дослідження ринку. Знаходити найдоцільніші канали реалізації. А маючи необхідні виробничі потужності, нарощувати обсяги переробки досліджуваної продукції та реалізовувати більшу частку на ринку Миколаївської області та інших областей південного регіону України, маючи ринкові обґрунтовані можливості. Це надасть можливості мати реальні кошти та підвищувати прибутковість галузі.

Протягом останніх років попит на продукцію рослинництва постійно зростає. Зокрема на зернові та насіння соняшника. Це є результатом того, що Україна є членом міжнародних торгових організацій і постійно веде торгівлю з іншими країнами світу [1].

Підприємства Жовтневого району спеціалізуються на вирощуванні рослинницької продукції, а саме овочівництва, зернових та зернобобових, соняшнику, які у 2014 році мають тенденцію до збільшення. Позитивним явищем для можливості реалізовувати нову продукцію є те, що у досліджуваному районі збільшується асортимент продукції у звітному періоді, а саме вирощування сої, цукрового буряку та картоплі.

Отже, можна зробити висновок, що за досліджуваний період у Жовтневому районі найбільший обсяг валових зборів було отримано від овочів відкритого ґрунту. Це є логічним, тому що, як зазначалося за раніше аналізованими даними, район спеціалізується на вирощуванні овочівництва. Також можемо зазначити, що

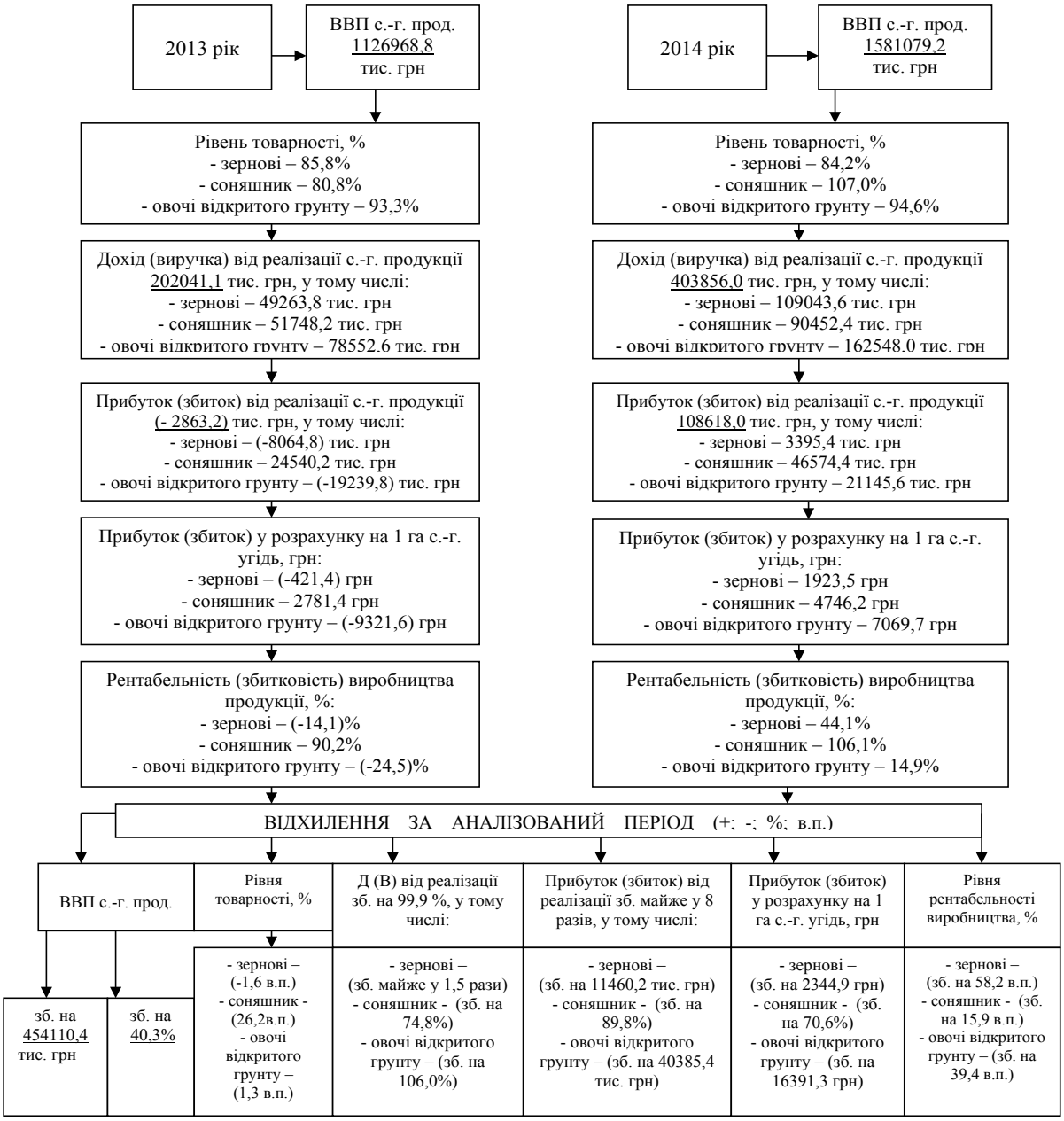


Рис. 1. Порівняння оцінки виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Жовтневого району за аналізований період

Джерело: розраховано і побудовано авторами на основі статистичної інформації Жовтневого району

валовий збір зернових та зернобобових, соняшнику теж у 2014 році збільшується. Позитивним явищем є те, що у досліджуваному районі збільшується асортимент продукції у звітному році, а саме: вирощування сої, цукрового буряку і картоплі.

Для оцінки ринкових можливостей підприємств з'ясовують, наскільки вироблена або запланована до випуску продукція матиме попит на різних ринках збуту. До уваги береться у першу чергу продукція, яка вже виробляється на підприємствах. Тому нами було проведено порівняння оцінки виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Жовтневого району (рис. 1).

Аналізуючи оцінку виробництва та реалізації сільськогосподарської продукції підприємствами Жовтневого району, виявлено, що у підприємствах збільшуються обсяги виробництва основного виду сільськогосподарської продукції у 2014 році порівняно з 2013 роком, а саме: вартості валової сільськогосподарської продукції відмічено збільшення на 454110,4 тис. грн, або на 40,3%; рівень товарності насіння соняшнику збільшується на 26,2 в.п., овочів відкритого ґрунту на 1,3 в.п., але спостерігаємо незначне зменшення рівня товарності зернових на 1,6 в.п., але це не впливає негативно на фінансові результати діяльності сільськогосподарських підприємств досліджуваного району.

Також варто зазначити, що у результаті реалізації сільськогосподарської продукції у звітному році збільшується дохід (виручка) від реалізації продукції на 99,9%, у тому числі зернові, збільшуються майже у 1,5 рази; насіння соняшнику – на 74,8%; овочі відкритого ґрунту – на 106,0%.

Виявлено, що на розміщення і спеціалізацію овочевого виробництва впливають природно–кліматичні, економічні, біологічні та соціальні фактори. Проте найбільший вплив має наявність ринків збуту овочевої продукції та рівень розвитку транспортної інфраструктури. Попит на виробництво овочевої продукції у приміській зоні переважно формується з урахуванням потреби переробних підприємств, як основного каналу збуту [2, с. 134–142].

Відзначимо, що фінансовий результат діяльності у підприємствах Жовтневого району також збільшується майже у 8 разів, що є досить позитивним явищем. Варто зазначити, що підприємства Жовтневого району спеціалізуються на вирощуванні овочей відкритого ґрунту, але загальний прибуток цей вид продукції отримує найменший, хоча і кращий за попередній період, у порівнянні із зерновими і соняшником, хоча прибуток на 1 га овочей відкритого ґрунту становить 7069,7 грн, а зернових – 1923,5 грн, соняшнику – 4746,2 грн.

Таке відхилення між загальним прибутком і прибутком на 1 га овочів відкритого грунту свідчить про те, що їхня частка у загальному обсязі виробництва у 2014 році складає високий рівень трудомісткості, матеріаломісткості і витрат на реалізацію та збереження продукції.

Отже, за статистичними даними по підприємствах Жовтневого району та за власними дослідженнями, нами зазначено, що сільсько-

Таблиця 1

Результати аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Жовтневого району

Середовище	Слабкі позиції/Загрози	Сильні позиції/Можливості
ВНУТРІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВ	Недостатній рівень розвитку каналів товароруху Недостатнє фінансове забезпечення маркетингових заходів Відсутність заходів спрямованих на вивчення потреб ринку Нестача кваліфікованих працівників, у тому числі у сфері маркетингової діяльності Недостатній рівень розвитку маркетингової діяльності підприємств Обмежені інвестиційно-інноваційні можливості	Можливість збільшення обсягів виробництва Високий рівень якості продукції Чутливість до нових розробок Налагоджена система постачань Наявність власних каналів розповсюдження продукції Вигідне поєднання якісно–цінових характеристик продукції Низька плинність кадрів серед кваліфікованої та працездатної його частини Стійкі зв'язки та високий рівень співпраці між структурними ланками управління Підвищення фінансової незалежності підприємств
ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВ	Здорожчання ресурсів виробництва Недостатня кількість людських ресурсів Неефективний інвестиційний менеджмент Погіршення умов господарювання при економічній кризі в країні Високий рівень інфляції Високий рівень податків Високі відсоткові ставки Зміні макроекономічних параметрів Тривалий строк окупності вкладених коштів	Зростання попиту на сільськогосподарську продукцію Поява нових ринків збуту Поява нових довгострокових угод на постачання ресурсів Використання коштів державних дотацій Покращення соціальної інфраструктури Покращення технічних і технологічних складових процесу виробництва

Джерело: представлено авторами за власними дослідженнями

господарські підприємства спеціалізуються на вирощуванні овочів, але кінцевий фінансовий результат отримують менший, ніж від виробництва та реалізації зернових і соняшнику.

Запорукою успіху підприємства на ринку є висока конкурентоспроможність його продукції, тобто сукупність якісних і кількісних її властивостей. Тому для такого дослідження конкурентоспроможності необхідно порівнювати усі показники між підприємствами, які знаходяться в однакових природно–кліматичних та організаційно–економічних умовах господарювання і мають однакову спеціалізацію.

Нами досліджено слабкі і сильні сторони конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств Жовтневого району, а також їх можливості і загрози.

На нашу думку, доцільно на сільськогосподарських підприємствах Жовтневого району вдосконалити процес реалізації продукції та підвищення прибутку шляхом створення власної мережі збутових кооперативів і маркетингових груп у аграрному секторі. Особливо це стосується підприємств, які не в змозі утримувати службу маркетингу та займаються вирощуванням продукції однієї асортиментної групи. Збільшенням обсягів реалізованої продукції сільськогосподарські виробники можуть зміцнити свої ринкові позиції. На багатьох ринках вигідно реалізовувати саме великі партії продукції. Але важливіше те, що маркетингова група може зменшити залежність між ринком та індивідуальним виробником. В окремих випадках маркетингова група гарантує своїм членам безпеку інвестування в переробку сільськогосподарської продукції, що дозволяє підвищувати ціну кінцевого продукту.

Висновки. Останнім часом сільське господарство починає нарощувати виробництво власної продукції та досягає стабільних позитивних результатів. Але для подальшого покращення стану галузі, яка є однією із важливіших в економіці країни, все ж таки необхідно здійснювати якісні перетворення та залучати заходи, які здатні забезпечувати постійне підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції та продовольчу безпеку України.

Тобто для подальшого розвитку галузей аграрного сектора держави, у тому числі і досліджуваного нами Жовтневого району Миколаївської області, необхідно розробляти і реалізовувати на практиці стратегічні заходи і орієнтири щодо формування стійкого, потужного та конкурентоспроможного агропромислового комплексу країни.

Метою цього стратегічного розвитку є створення високоефективної та конкурентоспроможної на внутрішніх та зовнішніх ринках галузі економіки, яка зможе забезпечити виробництво власної високоякісної продукції, покращення стану продовольчої безпеки та надійне підґрунтя соціально-економічного розвитку українського села.

Нами представлено на рисунку 2 основні стратегічні напрями покращення ринкових можливостей сільськогосподарських підприємств.

Рис. 2. Основні стратегічні цілі розвитку сільського господарства

Джерело: представлено авторами з використанням вивчених літературних джерел

Таким чином, враховуючи все вищезазначене та провівши аналіз ринкових можливостей Жовтневого району, можна констатувати, що агропромисловий комплекс у країні знаходиться на належному рівні, але все ж потребує подальшого розвитку, шляхом реалізації стратегічних цілей та вирішення поточних проблем на рівні підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лесік І.М. Кластерний підхід у формуванні і функціонуванні ринку продукції овочівництва / І.М. Лесік. – М.: МНАУ, 2014.
2. Красноруцький О.О. Ресурсні та ринкові аспекти забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських товаровиробників / О.О. Красноруцький // Вісник ХНАУ. Сер. «Економіка АПК і природокористування». – 2008. – Вип. 7. – С. 134-142.
3. Стройко Т.В. Регіональні тенденції розвитку виробництва овочів / Т.В. Стройко, І.М. Лесік // Економіст. – № 2(304). – 2012. – С. 37-39.
4. Улянич Е. Логистические составляющие овощного рынка Украины / Е. Улянич, Ю. Улянич // Овощеводство. Бизнес: день за днем. – 2015. – № 4.
5. Лупенко Ю.О. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року /за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель–Веселяка. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.
6. Економіка підприємства: навч. посібник / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал / 2-ге видання. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
7. Головне управління статистики у Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mk.ukrstat.gov.ua/.
8. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2014 № 806-р «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектора економіки України на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/806–2013–%D1%80.

УДК 657.471.011.27:637.51

Борковська В.В.
кандидат економічних наук,
в.о. доцента кафедри обліку й аудиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОБЛІК ТА РОЗПОДІЛ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ACCOUNTING AND DISTRIBUTION OF INDIRECT EXPENSES FOR A MEAT PROCESSING PLANT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена актуальним питанням обліку та розподілу непрямих витрат виробничих м'ясопереробних підприємств. Розглянуто класифікаційні ознаки непрямих витрат та їхні способи розподілу відповідно до обраної бази розподілу. Проаналізовано вплив методу розподілу витрат на операційний результат діяльності в цілому по підприємству та в межах виробничого підрозділу.

Ключові слова: облік, непрямі витрати, загальновиробничі витрати, спільні витрати, база розподілу, метод розподілу, м'ясопереробне виробництво.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена актуальным вопросам учета и распределения косвенных расходов производственных мясоперерабатывающих предприятий. Рассмотрены классификационные признаки косвенных расходов и их способы распределения в соответствии с выбранной базой распределения. Проанализировано влияние метода распределения расходов на операционный результат деятельности в целом по предприятию и в рамках производственного подразделения.

Ключевые слова: учет, косвенные расходы, общепроизводственные расходы, общие расходы, база распределения, метод распределения, мясоперерабатывающее производство.

ANNOTATION

The article is devoted to topical issues of accounting and distribution of indirect costs of industrial meat processing plants. Classification features of indirect costs and their methods of distribution according to the chosen base distribution are considered. The influence of the method of cost allocation on the operating result for the whole enterprise and within the production unit was analyzed.

Keywords: accounting, indirect costs, overhead costs, corporate expenses, base distribution, method of distribution, meat production.

Постановка проблеми. Виробничий процес м'ясопереробного підприємства пов'язаний із вагомою сумою витрат. Більша частина таких витрат безпосередньо залежить від обсягу виробництва, а тому визначає розмір собівартості продукції залежно від рецептури її приготування. Разом з тим вагомою складовою собівартості виробництва є непрямі витрати, які переважним чином формуються із виробничих управлінських та виробничих обслуговуючих витрат, певна частина яких розподіляється на собівартість одиниці продукції відповідно до обраної бази та методики розподілу. За результатами дослідження обліку витрат виробництва м'ясопереробних підприємств Хмельницької області встановлений значний вплив розміру загальновиробничих витрат на собівартість реалізованої продукції, яка відповідно до інформації Звіту про фінансові результати підприємства головним чином визначає результат його діяльності. При цьому встановлено, що існуючий аналіз методики розподілу постійних загальновиробничих витрат відповідно до національних положень стандартів бухгалтерського обліку повною мірою не задовольняє вимоги внутрішніх користувачів в умовах ускладнення виробничих процесів багато передільного м'ясопереробного виробництва та розвитку агресивної конкуренції на ринку ковбасних виробів. Зарубіжний досвід обліку витрат виробництва для потреб управління виділяє необхідність уточнення класифікації непрямих витрат та порядку їх розподілу. Зокрема, мова йде про визначення зайворозподілених та недорозподілених загальновиробничих витрат, які забезпечують позитивне або негативне відхилення їх розміру безпосередньо на рахунках обліку. Крім того, значна увага приділяється порядку обліку та розподілу спільних витрат, які виникають під час одного виробничого процесу, в результаті якого виробляється кілька видів продукції. У зв'язку із цим виникає необхідність впровадження та адаптації досвіду передових країн з обліку витрат для потреб управління з урахуванням особливостей організації виробничих процесів на вітчизняних м'ясопереробних підприємствах, наприклад у частині виділення точки розділення технологічного процесу з перспективою застосування методів розподілу спільних витрат виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та методологічними основами управлінського обліку витрат займаються такі вітчизняні вчені-економісти, як: П.Й. Атамас, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.І. Драган, Т.М. Ковальчук, В.Б. Моссаковський, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, І.Б. Садовська, Л.М. Чернелевський, Ю.С. Цал-Цалко та ін.

Суттєвий вплив на розвиток вітчизняної наукової думки щодо обліку та розподілу витрат, порядку їх відношення на собівартість продукції відіграли праці зарубіжних вчених економістів: К. Друрі, Б. Района, М. Портера, Дж. Фостера, Ч.Т. Хорнгрена, С.А. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Я.В. Соколова та інших дослідників.

Варто зазначити, що за останні роки відмічається жвавий інтерес молодих науковців до

обліку витрат у комплексних багатопередільних виробництвах, ключове місце серед яких займає молокопереробна галузь. До прикладу, важливим науковим доробком у сфері обліку витрат та калькулюванні собівартості продукціє є наукова праця Ю.Ю. Корнієнко, в якій автор частково розкриває особливості обліку накладних витрат. Разом з тим більшість питань щодо методики розподілу непрямих витрат м'ясопереробних виробництв залишаються малодослідженими.

Постановка завдання. Збільшення собівартості вітчизняного виробництва м'ясопродукції вимагає дослідження порядку накопичення та розподілу витрат. Як правило, головний інтерес науковців зосереджений навколо обліку прямих витрат виробництва, які на м'ясопереробних підприємствах представлені продукцією тваринництва, що надходить на переробку в основні виробничі підрозділи. Разом з тим аналіз внутрішньогосподарської звітності м'ясопереробних підприємств Хмельницької області свідчить про суттєвий вплив на розмір витрат обсягу наданих послуг власними допоміжними та обслуговуючими виробництвами, до яких відносять: холодильний підрозділ, парове господарство, компресорний підрозділ, ремонтно-механічну майстерню, господарський відділ, транспортне господарство, відділ заготівлі та лабораторію підприємства.

Враховуючи широкий перелік вказаних допоміжних та обслуговуючих підрозділів м'ясопереробних підприємств, діяльність яких передбачає накопичення вагомої суми витрат, виникає необхідність дослідження науково обгрунтованих методів розподілу непрямих витрат діяльності, що забезпечить досягнення основної **мети** цієї наукової статті.

Поставлена мета зумовила необхідність розв'язання таких **завдань**:

– узагальнення класифікаційних ознак непрямих витрат м'ясопереробного підприємства;

– визначення етапів та бази розподілу непрямих витрат;

– вивчення зарубіжного досвіду розподілу непрямих витрат;

– проведення розподілу загальновиробничих витрат із заздалегідь визначеною ставкою розподілу;

– аналіз недорозподілених та зайворозподілених витрат;

– аналіз спільних витрат виробничого процесу та визначення точки розділення;

– узагальнення методів розподілу спільних витрат;

– на основі проведених розрахунків формування обґрунтованих висновків та пропозицій.

Виклад основного матеріалу. Вивчаючи підходи вітчизняних та зарубіжних вчених щодо визначення ставки розподілу непрямих витрат пропонуємо узагальнити її розуміння як відношення суми непрямих витрат до бази розподілу. Єдина ставка розподілу може застосовуватися тільки за умов виробництва однорідної продукції однакової складності. В іншому разі застосовуються ставки розподілу за підрозділами та ставки розподілу за групами непрямих витрат.

У зарубіжній літературі в структурі непрямих витрат розуміють: накладні витрати, загальні витрати, спільні витрати.

Відповідно до НП(С)БО № 16 «Витрати» непрямі витрати – це витрати, які не можна віднести до конкретного виду продукції економічно доцільним шляхом. Вважаємо, що вислів «економічно доцільним» необхідно розуміти, як науково обгрунтований механізм розподілу відповідно до виду витрат та з урахуванням виробничих особливостей технологічного процесу.

На м'ясопереробному підприємстві, за умови наявності на виробництві загальних витрат, що споживаються кількома виробничими та обслуговуючими підрозділами, встановлюється наступний процес їх розподілу:

1. Розподіл загальних витрат між підрозділами.

2. Перерозподіл обслуговуючих витрат обслуговуючих підрозділів між основними виробничими підрозділами.

3. Визначення ставки розподілу для кожного виробничого підрозділу.

4. Розподіл витрат між готовими виробами.

Розподіл витрат допоміжних та обслуговуючих підрозділів ускладнюється, якщо вони надають послуги один одному.

Для цього пропонується розглянути зарубіжний досвід розподілу, який базується на таких методах (табл. 1):

– метод прямого розподілу;
– метод послідовного розподілу;
– метод розподілу взаємних послуг;
– метод одночасного розподілу.

Дослідження вищезазначених методів розподілу непрямих витрат пропонується провести на матеріалах управлінської звітності м'ясопереробного підприємства ТзОВ «Камянець-Подільський птахокомбінат», що узагальнена у таблиці 2.

Зокрема, на основі інформації звітного документа № 4 «Деталізований зведений звіт про витрати підприємства по статтях та елементах витрат у розрізі виробничих підрозділів», пропонується визначити розмір витрат допоміжних та обслуговуючих виробництв. Крім того, пропонується узагальнити інформацію щодо розподілу загальновиробничих витрат безпосередньо виробничих підрозділів м'ясопереробного підприємства (таблиця 3).

Таким чином, на досліджуваному підприємстві можна констатувати використання методу прямого розподілу накладних витрат без врахування вартості взаємних послуг обслуговуючих підрозділів. Зокрема, не врахована вартість наданих послуг по ремонту холодильного обладнання, проігнорований обсяг роботи власної лабораторії підприємства щодо проведених аналізів якості готових ковбасних виробів.

Таблиця 1

Методи розподілу непрямих витрат

№ п.п.	Метод	Визначення
1.	прямого розподілу	Це метод розподілу витрат обслуговуючих підрозділів, за якого їхні витрати списують безпосередньо на витрати виробничих підрозділів. Тобто при застосуванні цього методу взаємні послуги не враховуються.
2.	послідовного розподілу	Це метод розподілу витрат обслуговуючих підрозділів, за якого витрати кожного обслуговуючого підрозділу розподіляють послідовно щодо виробничих підрозділів та інших обслуговуючих.
3.	розподілу взаємних послуг	Це метод розподілу витрат обслуговуючих підрозділів, за якого витрати кожного обслуговуючого підрозділу розподіляють послідовно з урахуванням взаємних послуг. Після цього витрати обслуговуючих підрозділів розподіляють між виробничими підрозділами так само, як і за методом прямого розподілу
4.	одночасного розподілу	Це метод розподілу витрат обслуговуючих підрозділів, що передбачає розподіл взаємних послуг шляхом розв'язання системи рівнянь.

Джерело: узагальнено автором на основі зарубіжного досвіду

Таблиця 2

Рекомендована управлінська звітність м'ясопереробного підприємства за видами звітних документів

№ п.п.	Назва звітного документа	Характеристика звітного документа
1	Звітний документ № 1 «Зведений звіт підприємства про доходи, витрати та результат діяльності»	Відображується в розрізі виробничих підрозділів інформація про чистий дохід від реалізації, собівартість реалізації, результат реалізації, інформація про загальні постійні витрати підприємства
2	Звітний документ № 2 «Звіт про витрати та результати діяльності підприємства в розрізі основних виробничих підрозділів та видів продукції»	Формується інформація за виробничими підрозділами та асортиментними групами продукції в натуральних та вартісних вимірниках про залишок на початок періоду, обсяг виробленої продукції, реалізованої продукції за цінами реалізації та за середньою собівартістю виробництва, результат реалізації, внутрішню передачу продукції за середньою собівартістю, в тому числі природні втрати за видами продукції, внутрішню передачу на фірмову торгівлю та її результат, а також про залишки продукції на кінець звітного періоду
3	Звітний документ № 3 «Звіт про формування фактичної собівартості готової продукції»	Акумулюється інформація про витрати виробництва за статтями витрат, видами основних виробництв і видами продукції та в цілому по підприємству з урахуванням вартості попутної продукції м'ясожирового виробництва. Міститься інформація про технологічну, цехову та фактичну собівартість одиниці продукції
4	Звітний документ № 4 «Деталізований зведений звіт про витрати підприємства по статтях та елементах витрат в розрізі виробничих підрозділів»	Міститься інформація з максимально можливою деталізацією за статтями витрат та за видами основних, допоміжних, обслуговуючих виробництв, а також іншими витратами підприємства, що не включаються у собівартість виробництва
5	Звітний документ № 5 «Звіт про формування фактичної собівартості ковбасних виробів»	Міститься додаткова інформація про формування собівартості ковбасних виробів у розрізі асортиментних груп за видами продукції. Витрати згруповано за статтями витрат по ковбасному підрозділу

Джерело: запропоновано автором

Таблиця 3

Розподілені непрямі витрати обслуговуючих підрозділів та прямі витрати м'ясопереробного підприємства

Обслуговуючі підрозділи		Основні виробничі підрозділи		
Назва підрозділу	Непрямі витрати, грн	Ковбасно-блочний	М'ясо-жировий	Альтернативна переробка
Холодильний	3682,58		3682,58	
Транспортне господарство	33569,98	26833,15	5130,86	1605,67
Відділ заготовки	56279,66		56279,66	
Лабораторія	805,22		805,22	
Ремонтна майстерня	8082,84		8082,84	
Парове господарство	8309,83		8309,83	
Компресорний підрозділ	14835,30		14835,30	
Господарський підрозділ	5593,94			5593,94
Разом розподілених непрямих витрат	131158,85	26833,15	89043,28	15282,42
Непрямі (загальновиробничі витрати) основних виробничих підрозділів	69410,24	8452,44	5559,98	55397,82
Прямі витрати	2643288,05	1199035,47	1391258,24	52994,34
Разом витрати	2843857,14	1234321,06	1485861,50	123674,58

Джерело: узагальнено автором на основі даних рекомендованої управлінської звітності

Обраний метод розподілу непрямих витрат головним чином впливає на розмір собівартості готової продукції. До прикладу, собівартість продукції ковбасно-блочного підрозділу на суму 1234321,06 грн у розрізі асортиментних груп пропонується узагальнити у вигляді рекомендованого звітного документу № 3 «Звіт про формування фактичної собівартості продукції» (таблиця 4).

Щодо розподілу непрямих витрат основного виробництва, до прикладу, ковбасно-блочного підрозділу на суму 8452,44 грн (газ, вода, електроенергія, амортизація обладнання тощо), то виявлена різниця недорозподілених постійних загальновиробничих витрат відповідно до НП(С)БО № 16 «Витрати» за дебетом рахунку № 91 «Загальновиробничі витрати» відображується на собівартості реалізованої продукції. В бухгалтерському обліку така операція відображується як різниця між фактично понесеними витратами та фактично розподіленими (8842,50-8452,44=390,06) наступним проведенням:

Дебет субрахунку № 901 «Собівартість реалізованої продукції» 390,06 грн.

Кредит рахунку № 91 «Загальновиробничі витрат» 390,06 грн.

За умови більш значної суми позитивного чи негативного відхилення загальновиробничих витрат пропонується проводити пропорційний розподіл за дебетом рахунків: № 23 «Основне виробництво» і № 26 «Готова продукція».

Сума розподілених непрямих витрат розраховується на основі заздалегідь встановленої бази розподілу на рівні 0,20 грн за одну машино-годину роботи спеціалізованого ковбасного обладнання. При цьому зафіксовано, що для виробництва 10 кг ковбасних виробів необхідно забезпечити роботу обладнання на протязі 8 маш. год. Окрім того, бюджетний обсяг виробництва складає 55000 кг ковбасної продук-

Таблиця 4

ЗВІТНИЙ ДОКУМЕНТ № 3
«Звіт про формування фактичної собівартості готової продукції»
ЛИСТ 1 (фрагмент)

№ п.п.	Статті витрат	*Ковбасно-блочне виробництво*						
		Ковбасні вироби	**Пельмені, вареники**	**Шашлик**	**М'ясо в блоках**	**Технічні відходи**	**Кістки**	**Разом**
1	Кількість продукції, кг.	***50440,37***	***175,50***	***283,50***	***5773,30***	***219,70***	***8776,27***	***65658,54***
2	Основна сировина	887417,76	1274,39	7381,95	133079,23	6,59	175,52	1029335,44
3	Основна сировина на од. продукції	**17,59**	**7,26**	**26,04**	**23,05**	**0,02**	**0,02**	**-**
4	Допоміжні матеріали	133329,83	86,69	451,77	220,74			134089,03
5	Технологічна собівартість	1020747,59	1361,08	7833,72	133299,97	6,59	175,52	1163424,47
6	Технологічна собівартість, од. прод.	**20,24**	**7,75**	**27,63**	**23,08**	**0,02**	**0,02**	**-**
7	Тара	1728,03	9,20	317,36				2054,59
8	Природні втрати	1417,36						1417,36
9	МШП	5959,03						5959,03
10	Газ	3269,89						3269,89
11	Вода	976,60						976,60
12	Електроенергія	2802,45						2802,45
13	Зарплата	14478,46	332,80	226,80	2886,50			17924,56
14	Нарахування на зарплату	4938,47	113,51	77,36	984,56			6113,90
15	Амортизація	1404,22						1404,22
16	Інші витрати	2140,84						2140,84
17	Цехова собівартість	1059862,94	1816,59	8455,24	137171,03	6,59	175,52	1207487,91
	Розподілені непрямі витрати обслуговуючих підрозділів ковбасно-блочного виробництва							
18	Транспортне господарство	26833,15						26833,15
26	Розподілені витрати разом	26833,15						26833,15
27	**Витрати разом**	**1086696,09**	**1816,59**	**8455,24**	**137171,03**	**6,59**	**175,52**	**1234321,06**
28	**Собівартість од. прод.**	**21,54**	**10,35**	**29,82**	**23,75**	**0,02**	**0,02**	
30	**Фактична собівартість**	**1086696,09**	**1816,59**	**8455,24**	**137171,03**	**6,59**	**175,52**	**1234321,06**
31	**Фактична собівартість од. продукції**	**21,54**	**10,35**	**29,82**	**23,75**	**0,02**	**0,02**	

Джерело: запропоновано та розраховано автором

Таблиця 5

ЗВІТНИЙ ДОКУМЕНТ № 1
«Зведений звіт підприємства про доходи, витрати та результат діяльності»

№ п.п.	Виробничий підрозділ	Дохід від реалізації	Собівартість реалізації	Результат реалізації	Інші постійні витрати підприємства	Прибуток/ Збиток
1	Холодильний підрозділ	432402,05	388037,22	+44364,83	82843,31	-49318,01
2	М'ясо-жировий підрозділ	109763,45	73509,63	+36253,82		
3	Ковбасно-блочний підрозділ	1134536,86	1188205,78	-53668,92		
4	Підрозділ з виробництва меланжу та яєчного порошку	84831,00	78255,43	+6575,57		
5	Разом по підприємству	1761533,36	1728008,06	+33525,30		

ції, що вимагає 440000 маш. год. роботи обладнання порівняно з фактичними показниками на рівні 50440,37 кг і 403522,96 маш. год.

Аналогічно проводиться розрахунок списаних непрямих загальновиробничих витрат в інших основних структурних підрозділах, проте, в результаті досліджені виявлені характерні технологічні особливості. До прикладу, в м'ясо-жировому підрозділі підприємства за умови комплексного багатопередільного обробітку вхідної сировини присутні, так звані, спільні витрати, які можуть бути відокремлені в момент розділення або передачі м'ясних напівфабрикатів в блочний та ковбасний переділ. До цього моменту такі витрати на забій великої рогатої худоби вважаються спільними і можуть бути віднесені на одиницю продукції за допомогою таких методів розподілу:

– на основі фізичного обсягу (натуральних одиниць);

– на основі ціни продажу (вартості продажу, чистої вартості реалізації, валового прибутку).

Метод натуральних одиниць передбачає розподіл спільних витрат пропорційно фізичному обсягу спільних продуктів у точці розділення.

Спільні продукти у м'ясопереробній промисловості мають відносно велику вартість продажу, але не можуть бути окремо ідентифіковані до точки розділення.

Наприклад, у таблиці 4 відображена вартість вхідної сировини ковбасно-блочного виробництва ТзОВ «Кам'янець-Подільський птахокомбінат» на суму 1029335,44 грн, яка до моменту передачі з м'ясо-жирового цеху вважалася готовою продукцією, що зберігалася з метою реалізації у холодильному підрозділі підприємства. З початком виробництва ковбасних виробів та м'яса в блоках відбувся перетин так званої точки розділення, після якої підприємством були понесені додаткові виробничі витрати, які відповідно до технології приготування можуть бути абсолютно ідентифікованими і розподіленими на одиницю продукції методом натуральних одиниць. При цьому спільні витрати у результаті обробки вхідної сировини також розподіляють на основі фактичного натурального виходу м'ясопродукції з урахуванням категорії отриманого м'яса.

Разом з тим, за результатами аналізу собівартості м'ясопродукції ТОВ «Шепетівський м'ясокомбінат» виявлено переваги застосування методу розподілу спільних витрат на основі ціни продажу, які головним чином полягають у відображені реальної цінності сировини в структурі собівартості майбутніх готових ковбасних виробів.

Важливо розуміти, що обрана база та методи розподілу загальновиробничих та спільних витрат суттєво впливають на результат діяльності підприємства в цілому і виробничого підрозділу зокрема.

Інформація про результати діяльності узагальнена у рекомендованій управлінській звітності м'ясопереробного підприємства у таблиці 5.

За даними таблиці 5 можемо зробити висновок, що за наслідками обраних методів розподілу непрямих та спільних витрат виробництва м'ясо-жировий підрозділ одержав позитивний результат діяльності у сумі 36253,82 грн, тоді як ковбасно-блочне виробництво отримало збиток у сумі 53668,92 грн.

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. За результатами дослідження встановлено, що на м'ясопереробних підприємствах переважно застосовують прямий метод розподілу непрямих витрат без врахування взаємних послуг допоміжних та обслуговуючих підрозділів. Розподіл спільних витрат виробництва, до моменту перетину технологічної точки розділення, проводять на основі методу натуральних одиниць та методу вартості продажу. Важливою складовою собівартості виробленої продукції є сума розподілених загальновиробничих. Зайво розподілені або недорозподілені загальновиробничі витрати відображуються на собівартості реалізованої продукції. Обраний метод та база розподілу накладних витрат суттєво впливають на результат діяльності в розрізі асортиментних груп продукції та виробничих підрозділів, центрів відповідальності.

Перспективу подальших розвідок у даному напрямі вбачаємо у дослідженні обліку за центрами відповідальності м'ясопереробних підприємств, які доцільно класифікувати на центр доходів, центр витрат, центр прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік: підруч. [3-тє вид.] / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2006. – 704 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет: учеб. / К. Друри; пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 1071 с.

3. Ковальчук Т.М. Внутрішньогосподарський (Управлінський) оперативний аналіз: методика та організація: моногр. / Т.М. Ковальчук. – К.: ІАЕ, 2001. – 203 с.
4. Корниенко Ю.Ю. Использование системы управленческого учета на мясоперерабатывающих предприятиях // Вісник Східноукраїнського національного університету. Економічні науки. – Луганськ: Видавництво СНУ. – 2001. – № 1(35). – С. 87-92.
5. Корниенко Ю.Ю. Удосконалення обігу витрат і калькулювання собівартості продукції у комплексних виробництвах: рукопис / Ю.Ю. Корниенко. – К.: ІАЕ, 2002. – 24 с.
6. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности. Утверждены приказом Государственного комитета промышленной политики Украины от 2 февраля 2001 г., Издательский дом «Фактор», г. Харьков. – № 47. – 199 с.
7. Моссаковський В.Б. Стан та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні: моногр. / В.Б. Моссаковський. – К.: Інтерпрес ЛТД, 2009. – 328 с.
8. Нападовська Л.В. Управлінський облік: моногр. / Л.В. Нападовська. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2000. – 450 с.

УДК 657.1

Гаркуша С.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ПОСЛУГИ

OUTSOURCING OF ACCOUNTING: THE APPROPRIATENESS OF SERVICES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена теоретичному обґрунтуванню і підходам до використання послуг для ведення й організації бухгалтерського обліку відповідно до вимог підприємств. Автором наведено переваги і недоліки аутсорсингу бухгалтерського обліку; визначено типові завдання бухгалтерського обліку на основі аутсорсингу; запропоновано комплексні варіанти організації податкового та бухгалтерського обліку за умови надання бухгалтерських послуг; визначено комплекс робіт з відновлення бухгалтерського обліку.

Ключові слова: аутсорсинг, бухгалтерський облік, бухгалтерські послуги, бухгалтерія, організація обліку.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическому обоснованию и подходам к использованию услуг для ведения и организации бухгалтерского учета в соответствии с требованиями предприятий. Автором приведены преимущества и недостатки аутсорсинга бухгалтерского учета; определены типовые задачи бухгалтерского учета на основе аутсорсинга; предложены комплексные варианты организации налогового и бухгалтерского учета в условиях предоставления бухгалтерских услуг; определен комплекс работ по восстановлению бухгалтерского учета.

Ключевые слова: аутсорсинг, бухгалтерский учет, бухгалтерские услуги, бухгалтерия, организация учета.

ANNOTATION

The article devoted to theoretical substantiation and approaches to the use and maintenance services for accounting in accordance with the requirements of enterprises. The author presented the advantages and disadvantages of outsourcing of accounting; defined common tasks from accounting outsourcing; proposed options for comprehensive tax and accounting subject to the provision of accounting services; was identified works on restoration of accounting.

Keywords: outsourcing, accounting, bookkeeping services, bookkeeping, organization of accounting.

Постановка проблеми. Передача бухгалтерських функцій на аутсорсинг усе частіше практикується вітчизняними підприємцями. Це зумовлено низкою переваг, якими володіє організація бізнесу з виведенням бухгалтерії на зовнішнє обслуговування. Досить популярними стають суб'єкти, які займаються бухгалтерським супроводом, тобто підприємці віддають усі свої фінансові питання приватним фахівцям. Здебільшого аутсорсинг бухгалтерії використовують ті підприємства, у яких не вистачає часу займатися фінансовими справами, у яких не вистачає коштів на утримання бухгалтерії та ведення документації. Аутсорсинг бухгалтерії стає популярним, так як перелік послуг, що надаються іншими підприємствами, досить великий. Фахівці таких фірм допоможуть: вирішити юридичні питання; відновити бухгалтерський і податковий облік; відкрити підприємство тощо. Аутсорсинг бухгалтерії передбачає процес передачі усіх фінансових питань того підприємства, яке було створено для реалізації цих цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду окремих аспектів аутсорсинг бухгалтерського обліку присвячені праці вітчизняних науковців, таких як А.Ю. Перетятько, С.Л. Безручук, С.М. Лайчук, А.М. Поплюйко, Г.С. Кесарчук та ін., що відзначаються фрагментарністю та здебільшого розкривають загальнотеоретичні аспекти аутсорсингу бухгалтерського обліку.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень, питання організації податкового та бухгалтерського обліку за умови надання бухгалтерських послуг та встановлення вимог і підходів до нього потребує детальнішого вивчення.

Мета статті – теоретично визначити й обґрунтувати підхід до організації аутсорсингу бухгалтерського обліку відповідно до сучасних вимог підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У нашій країні професія бухгалтера є творчою професією. Керівники підприємств ставлять дуже складні завдання, які часом немає можливості вирішити. Необхідно досягти мінімальних витрат таким чином, щоб фіскальна служба не мала жодних претензій до підприємця. Якщо звернутися за допомогою в аутсорсингову фірму, то таким чином питання вирішити не вдасться, так як вона займається всіма питаннями легально. Тому багато підприємців не бачать вигоди користуватися послугами супровідної організації.

У західній практиці схема, при якій бухгалтерські функції передано сторонній компанії, є досить популярною. В Україні ж поки воліють користуватися послугами штатних бухгалтерів. Між тим зацікавленість у послугах істотно зросла у кризовий період в економіці. Справа в тому, що основним завданням у цей період була максимальна оптимізація витрат, а результатом виведення бухгалтерського обліку на аутсорсинг стає мінімізація витрат на фонд оплати праці та утримання штатних бухгалтерів. Це призвело до зростання привабливості аутсорсингу як серед великих холдингів, так і невеликих підприємств.

Ринок аутсорсингу бухгалтерії стрімко зростає. Усе більше компаній відмовляються від по-

слуг одного бухгалтера на користь сторонньої бухгалтерської фірми, заощаджуючи свої витрати на утримання бухгалтерії і отримуючи більш високу якість бухгалтерського обслуговування. Рентабельність бізнесу на бухгалтерському аутсорсингу сьогодні становить близько 30%, але зі зростанням ринку щорічно додає по 10-15% [1].

А.Ю. Перетятько зазначає, що один із можливих шляхів зниження витрат та підвищення конкурентних переваг підприємства – це аутсорсинг, тобто передача окремих функцій (як правило, непрофільних) для виконання іншій організації. У першу чергу розглядається аутсорсинг послуг в області бухгалтерії, ведення кадрового діловиробництва, юридичного супроводження, підтримки IT-інфраструктури організації. Це саме ті сфери, де підприємство постійно споживає послуги фактично незалежно від обсягів виробництва та реалізації продукції, без яких не може нормально та ефективно функціонувати у сучасних умовах [2].

У свою чергу, С.Л. Безручук та С.М. Лайчук стверджують про вигідність аутсорсингових послуг підприємствам, які починають свою господарську діяльність, інвесторам, які зацікавлені у незалежному контролі за ходом інвестиційного проекту, а також тим, яким необхідно відновити бухгалтерський облік або скоротити свої витрати. Така форма організації бухгалтерського обліку підійде і для тих підприємств України, які хочуть зробити свій бізнес мобільнішим. Крім того, з'являється гнучкість в управлінні ресурсами – підприємству не потрібно турбуватися про скорочення чисельності своїх співробітників при зміні ситуації на ринку, перепрофілюванні діяльності, зменшенні обсягів виробництва тощо. Клієнт таких послуг також може уникнути витрат на інвестиції в обладнання і програмне забезпечення, скоротити витрати на утримання офісу і апарату управління [3].

А.М. Поплюйко зазначає на те, що бухгалтерський аутсорсинг є галуззю, що розвивається в Україні. Тим не менш стійкий попит уже формується. Передусім за рахунок компаній малого бізнесу, які нараховують у штаті кілька чоловік, підприємств, які не мають постійного офісу, з невеликим документообігом, а також холдингів. Крім того, актуальність послуг спеціалізованих бухгалтерів зростає у зв'язку з популярною та доволі необхідною для залучення стратегічних інвесторів відмовою від тіньової бухгалтерії [4, с. 339].

Застосовувати аутсорсинг чи ні – це справа кожного із керівників, стверджує Г.С. Кесарчук [5]. Застосування аутсорсингу – це підвищення продуктивності й ефективності функціонування підприємства. Варто відкинути стереотипне мислення щодо організації системи обліку на підприємстві і сприймати провайдера не як «економічного шпигуна», а як висококваліфікованого партнера, що підвищить вашу конкурентоспроможність на ринку [5, с. 204].

Бухгалтерський облік на аутсорсингу має переваги: це, зокрема, підвищення рівня якості і достовірності звітності, мінімізація витрат на організаційні аспекти ведення бухгалтерії, що дозволяє керівництву акцентувати свою увагу на ключових аспектах розвитку діяльності, оскільки йому необхідно здійснювати контроль за результатом, а не за процесом.

Проте поки що ставлення до аутсорсингу бухгалтерських послуг у підприємств досить насторожене. Пов'язано це з необхідністю передачі зовнішньому підприємству конфіденційних даних.

Аутсорсингова модель також може призвести до зниження оперативності отримання необхідних відомостей, тому не дуже популярна у великих холдингах. При значній кількості транзакцій така бухгалтерія може обійтися дорожче штатної.

Якщо уважно розглядати це питання, то можна зрозуміти, що дійсно обслуговування з аутсорсингу в деяких випадках буде недоцільним: по-перше, бухгалтерський облік стає менш оперативним (це стосується переважно великих підприємств, в яких щодня відбувається велика кількість господарських операцій, однак більшість аутсорсингових фірм успішно вирішують цю проблему, організовуючи максимально ефективну взаємодію з замовником); по-друге, замовник повинен розуміти, що передаючи весь бухгалтерський облік сторонньому суб'єкту, він довіряє йому конфіденційну інформацію, що пов'язано з певними ризиками (звести ці ризики до мінімуму допоможе підписання угоди про нерозголошення комерційної інформації. Аутсорсингові компанії вкрай дорожать своїм ім'ям в бізнес-середовищі і навряд чи допустять витік конфіденційної інформації про клієнта); по-третє, аутсорсинг бухгалтерії підприємств, що займаються вузькоспеціалізованою діяльністю, яка вимагає специфічного ведення обліку, може бути затруднений відсутністю в аутсорсинговій фірмі відповідної бази для ведення цього обліку. Однак це питання, як правило, також вирішується висококласними аутсорсинговими фірмами, до того ж подібна проблема може виникнути не тільки при аутсорсингу бухгалтерії, але і при наймі штатного бухгалтера, якому, ймовірно, буде потрібно спеціальне навчання за рахунок підприємства.

Вибір високопрофесійної аутсорсингової фірми допоможе мінімізувати всі можливі недоліки аутсорсингу бухгалтерії. Перш ніж укласти договір з аутсорсинговою фірмою, доцільно запросити документи про атестацію фахівців цього суб'єкту, а також зібрати інформацію про його ділову репутацію, можливо, отримати відгуки від ділових партнерів.

На аутсорсинг можна вивести як окремі бухгалтерські функції, так і повний перелік послуг. Багато хто вважає, що, передавши бухгалтерію на аутсорсинг, можна забути про її існування. Насправді це не так, тому що частина процесів

все одно залишається під контролем компанії-замовника. До типових завдань бухгалтерського обліку на аутсорсингу належать:

• ретельне ведення податкового та бухгалтерського обліку;

• якісна організація податкового та бухгалтерського обліку;

• подання звітності підприємства в фіскальні органи, позабюджетні фонди, а також органи статистики;

• відновлення податкового та бухгалтерського обліку.

Важливим напрямом роботи аутсорсингової фірми виступає надання повного спектру послуг з ведення податкового та бухгалтерського обліку. Потрібно ретельно організовувати роботу від надходження замовлення до підписання акта про надання послуг. Крім цього, можна впровадити ефективну систему контролю якості послуг. Це дозволить гарантувати їхні успішність і спрямованість на розвиток бізнесу підприємств-замовників.

Для максимальної зручності доцільно розробити 3 комплексні варіанти організації податкового та бухгалтерського обліку:

1. Ведення бухгалтерського обліку від формування первинних бухгалтерських документів, їх оформлення, а також обробки до здійснення синтетичного та аналітичного обліку, складання та подання звітності (бухгалтерський облік у класичному розумінні).

2. Ведення бухгалтерського обліку на основі наданих первинних документів з подальшою їх обробкою, здійснення синтетичного та аналітичного обліку, формування і подання звітності.

3. Ведення бухгалтерського обліку за варіантом, який розроблений в індивідуальному порядку та максимально зручний і вигідний для підприємства-замовника.

Бухгалтерський облік і його організація вимагають підвищеної уваги, знань і навичок, які приходять з досвідом і, як правило, відсутні у співробітників, які закінчили профільне навчання. Саме господарюючий суб'єкт, у якого за плечима є повний арсенал і інструментарій, що дозволяє адекватно оцінювати обстановку і вести бухгалтерський облік у визначені терміни, може впоратися з непосильними завданнями.

Організація податкового та бухгалтерського обліку передбачає:

• ретельне вивчення установчих документів, особливостей діяльності, аналіз бізнес-процесів підприємства;

• організацію бухгалтерського обліку з урахуванням вищезазначених факторів;

• розробку принципів і способів ведення податкового та бухгалтерського обліку, що знаходять своє відображення в обліковій політиці підприємства;

• запровадження оптимального плану рахунків з урахуванням особливостей діяльності підприємства та бухгалтерської програми, що використовується господарюючим суб'єктом;

• розробку внутрішніх нормативних документів локального рівня, що потрібні для повноцінної роботи підприємства;

• аналіз, створення, а також оптимізація на підприємстві системи документообігу, включаючи створення регістрів податкового обліку та основних форм первинних документів;

• відпрацювання (або поліпшення) на підприємстві структури бухгалтерської служби з урахуванням автоматизації та інших інструментів її удосконалення;

• розробку регламентів і правил роботи представників бухгалтерської служби;

• вибір оптимальних схем оподаткування.

Організація бухгалтерського обліку може здійснюватися за всією системою обліку комплексно або на конкретних його ділянках і напрямах. Достатньо просто грамотно організувати податковий і бухгалтерський облік для того, щоб у майбутньому попередити систематичні помилки, що можуть негативно вплинути на результати діяльності підприємства, а також звести до мінімуму податкові ризики.

В ідеалі податкова звітність, а також її підготовка до подання в різні контролюючі органи не повинна забирати багато часу у платника податків. Однак на практиці даний процес досить часто перетворюється на дуже складну і неприємну для керівника задачу. Особливо ця проблема актуальна для підприємств без штатного бухгалтера. У підсумку подання звітності доставляє ряд клопоту і супроводжується серйозними труднощами. Так, наприклад, керівнику потрібно буде розібратися, які необхідно було заповнити бланки, підготувати документи, вирішити низку інших важливих супутніх питань. Плюс до всього впоратися з цим усім варто у стислі терміни.

Сьогодні у багатьох підприємств з'являється необхідність в успішному відновленні бухгалтерського та/або податкового обліку за минулі періоди. Головне завдання цієї роботи полягає у приведенні даних податкового та бухгалтерського обліку в повну відповідність з вимогами законодавства.

Відновлення бухгалтерського обліку полягає у проведенні деяких процедур у повному обсязі або частково (за конкретними ділянками обліку). Комплекс робіт може включати:

• підготовку та доопрацювання первинних документів підприємства;

• відновлення важливих синтетичних і аналітичних даних у бухгалтерському обліку;

• відновлення даних, необхідних для правильного ведення податкового обліку, а також складання податкових регістрів;

• коригування даних податкової та бухгалтерської звітності за минулі періоди.

Для мінімізації ризиків і потенційно можливих негативних фінансових та інших наслідків порушень законодавства, дана послуга повинна супроводжуватися обов'язковою подачею додатково уточнених правильних податкових де-

кларацій у відповідні держоргани. Безумовно, найчастіше відновлення податкового та бухгалтерського обліку є досить трудомістким процесом, що вимагає спеціальних навичок і знань.

Висновки. Значущим аргументом при виборі шляху організації бухгалтерського обліку є його економічна складова. При зіставленні величини витрат, необхідних на організацію роботи штатної бухгалтерії, виявляються статті, витрати на які не потрібні при аутсорсингу. Серед них: видатки на відбір і найм професійного персоналу, витрати на навчання, підвищення кваліфікації, консультаційні витрати, на розміщення персоналу в офісних приміщеннях, офісні меблі, спеціальні меблі для зберігання фінансової документації, оргтехніку, програмну продукцію, спеціальну літературу, виплата заробітної плати, податків та соціальних внесків. Якщо враховувати цей фактор при порівнянні витрат на фонд заробітної плати і запропонованої ціни контракту спеціалізованої організації, то можна побачити реальну економію.

Бухгалтерський аутсорсинг поступово знаходить своє застосування у вітчизняній практиці. При цьому правомірно зробити висновок, що для великих підприємств доцільність переходу на бухгалтерський аутсорсинг не є однозначною і вимагає детального аналізу в умовах конкретної управлінської ситуації. У той же час для невеликих підприємств і індивідуальних підприємців перехід на бухгалтерський аутсорсинг уявляється сьогодні єдино оптимальним і практично безальтернативним способом мінімізації витрат із ведення бухгалтерського обліку. Отже, бухгалтерський аутсорсинг – ідеальний варіант для отримання вигідного та компетентного бухгалтерського обслуговування та бухгалтерського супроводу.

Напрямом подальшого дослідження є розробка оптимальної методики, що дозволить у короткий термін та з мінімальними витратами запровадити аутсорсинг бухгалтерії великих підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буйко К. Аутсорсинг бухгалтерії [Електронний ресурс] / К. Буйко // Режим доступу: http://mercury.kiev.ua/autsorsing-buhgalterii/.
2. Перетятько А.Ю. Забезпечення конкурентних переваг підприємства на основі аутсорсингу бізнес-процесів [Електронний ресурс] / А.Ю. Перетятько // Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/37000/1/209-213%20Перетятько%20АЮ.pdf.
3. Безручук С.Л. Переваги та недоліки надання послуг з бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/1968/1/3.pdf.
4. Поплюйко А.М. Бухгалтерський аутсорсинг: сучасний стан та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / А.М. Поплюйко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – Вип. 18. – С. 335-340. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2011_18_43.pdf.
5. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки [Текст] / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія Економіка. – 2014. – Випуск 1(42). – С. 201-204.

УДК 657.6(075.8)

Гедз М.Й.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку й аудиту
Черкаського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи

АУДИТ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

CORPORATE RELATIONS AUDIT IN JOINT STOCK COMPANIES

АНОТАЦІЯ

Розглядаються методичні підходи незалежного аудиту структури власності як фактора підвищення рівня корпоративних відносин акціонерного товариства. У статті доведено значущість аудиту для захисту прав акціонерів. Розкрито напрями і зміст аудиторських процедур щодо концентрації прав власності, стану і руху власного капіталу, прозорості структури капіталу і впливу власників.

Ключові слова: незалежний аудит, корпоративні відносини, акціонерне товариство, концентрація прав, права власності, вплив власників.

АННОТАЦИЯ

Рассматриваются методические подходы независимого аудита структуры собственности как фактора повышения уровня корпоративных отношений акционерного общества. В статье доказана значимость аудита для защиты прав акционеров. Определены направления и содержание аудиторских процедур концентрации прав собственности, состояния и движения собственного капитала, прозрачности структуры капитала и влияния владельцев.

Ключевые слова: независимый аудит, корпоративные отношения, акционерное общество, концентрация прав, права собственности, влияние собственников.

ANNOTATION

The following article studies methodological approaches to independent audit of ownership structure as a factor to increase the level of corporate relations in a joint stock company. The article proves the importance of auditing procedures to protect the rights of shareholders. Directions and substance of audit procedures have been studied with regards to concentration of ownership rights, conditions and movement of equity, transparency of capital structure and owner influence.

Keywords: independent audit, corporate relations, joint stock company, rights concentration, right of ownership, owner influence.

Постановка проблеми. Міцна система захисту прав акціонерів є основною умовою забезпечення ефективності та конкурентоспроможності діяльності акціонерних товариств і дозволяє досягти високого ступеня довіри в ділових взаєминах. Забезпечення ефективного захисту прав акціонерів має бути у центрі уваги як законодавства про акціонерні товариства, так і нормативного забезпечення їх незалежного аудиторського контролю. Особливо важливу роль у нормативному забезпеченні аудиту мають методики його проведення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значний внесок у розвиток методичних положень незалежного аудиту зробили українські вчені й практики: Н. Дорош, Я. Никонович, В. Пантелєєв, М. Петраков, О. Редько, В. Рудницький, В. Лядська та ін. Серед зарубіжних авторів – Р. Адамс, Е. Аренс, Р. Додж, Дж. Лоббек, Р. Монтогомері, Дж. Робертсон та ін. У роботах науковців розкрито теорію та практичні підходи до організації та методики проведення аудиту. Вимоги до змісту проведення аудиту визначені у Міжнародних стандартах аудиту МФБ [1] та Директивах ЄС [2; 3], однак розроблення методик проведення аудиту є завданням внутрішньофірмових стандартів аудиторських фірм.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні розробки та методичні напрацювання науковців не в повній мірі знайшли відображення у методиках проведення аудиту корпоративних відносин в акціонерних товариствах з точки зору забезпечення захисту прав акціонерів.

Мета дослідження. Метою дослідження є удосконалення методичних положень аудиту корпоративних відносин в акціонерних товариствах.

Виклад основного матеріалу. У країнах ЄС посилення захисту прав акціонерів визначено як ключовий напрям розвитку законодавства про компанії [4]. Для України характерна висока концентрація власності, якій притаманні суттєві недоліки формування інституційного середовища, серед яких:

– слабка правова захищеність акціонерів у рамках вітчизняної моделі корпоративного управління;

– залучення зовнішніх адміністративно-політичних важелів;

– наявність джерел інвестицій, що не допускають передачі контрольних функцій.

Аудит структури власності включає такі інформаційно-аналітичні блоки: концентрація прав власності; прозорість структури капіталу; вплив власників і відсутність ризику конфліктів між основними групами суб'єктів при різних моделях корпоративних відносин.

Концентрація власності істотно впливає на діяльність акціонерного товариства. Проведені численні наукові дослідження свідчать про те, що чим вищий рівень економічного розвитку країни та більш розвинена інституціональна система, тим нижчий рівень концентрації власності. Те, що корпорацію контролюють декілька акціонерів, необов'язково свідчить про низьку якість корпоративного управління. Однак інвестори більше довіряють компаніям зі значною кількістю акціонерів. Це пов'язано з

негативним фактором надмірного домінуючого впливу акціонера (групи акціонерів) на процес прийняття рішення, що підвищує ймовірність утиску прав міноритарних акціонерів.

Оцінка ступеня дотримання інтересів суб'єктів корпоративних відносин, насамперед власників, має здійснюватися аудитором з урахуванням аналізу концентрації прав власності, стану і руху власного капіталу. Крім цього, аудитору варто оцінити на певну дату відповідність розміру, структури і операцій з обліку власного капіталу чинному законодавству, наявність доступної інформації про структуру власності. Для оцінки складу, руху та структури власного капіталу аудитору необхідно отримати аудиторські докази з таких питань: правомірність формування величини та структури власного капіталу на певну дату, правомірність його збільшення або зменшення, чи виконані в повному обсязі вимоги за розміром і структурою капіталу за певний період часу, відповідність проведених операцій з обліку власного капіталу вимогам законодавства.

Інформаційна прозорість (доступність) структури власності підвищує ступінь захисту прав акціонерів, а також привабливість компанії для різних категорій інвесторів. Прозорість структури капіталу для інвестора визначається наступними параметрами: доступність інформації про склад реальних акціонерів, про найбільш великих власників контрольних пакетів акцій; про кількість акцій, що належать раді директорів і менеджменту; наявність блокуючих пакетів акцій у портфельних інвесторів; наявність перехресного володіння акціями. Вітчизняні корпорації, на відміну від закордонних, не повністю розкривають інформацію про структуру свого капіталу. Так, у країнах ЄС публікують відомості про акціонерів аж до кінцевого вигодонабувача.

Урізана інформація не дає правдивої картини про власників корпорації і їх контролі над нею. Адже контрольний пакет акцій (50% + одна акція) дає право його власнику здійснювати повний контроль над корпорацією. Наявність у власника більше 25% акцій дає йому можливість заблокувати рішення зборів акціонерів, то ж відноситься до загальної кількості акцій, що перебувають у власності вищого менеджменту [5]. Маючи сумарний блокуючий пакет акцій, топ-менеджери можуть змовитися й управляти у своїх інтересах. Аудиторам варто відкривати структуру власності до кінцевого власника, особливо звертаючи увагу на акціонерів, які володіють більше 5% акцій, менеджменту та афілійованих структур. Для оцінки рівня прозорості структури капіталу аудитору необхідно з'ясувати такі питання: доступність інформації про склад реальних власників; розкриття у повному обсязі інформації про акціонерів контрольних пакетів акцій; доступність та розкриття інформації про кількість акцій, що належить раді директорів; доступність та розкриття інформації про кількість акцій, що належить менеджменту; розкриття у повному обсязі інформації про наявність блокуючих пакетів акцій у портфельних інвесторів; доступність інформації про наявність перехресного володіння акціями.

При підготовці програми аудиторської перевірки необхідно враховувати інтереси власників корпорації з підрозділом на групи, що прагнуть отримувати доходи та бажаючих здійснювати контроль за діяльністю корпорації.

Аудитору необхідно оцінити дохід, що отримується власником від участі в даному акціонерному товаристві. Такий дохід складається із суми капіталізованого доходу за рахунок зростання ціни акції та поточного доходу як суми дивідендів на вкладений капітал. Слід врахувати, що власник бажає отримати загальний дохід вище, ніж дохід при рівних умовах від вкладення в акції аналогічних корпорацій. Таким чином, при здійсненні аналізу та оцінки доходу, отримуваного акціонерами від діяльності корпорації, оцінюється і діяльність менеджерів, здійснювана в інтересах акціонерів. Перевагою такого підходу до оцінки ефективності корпоративного управління є те, що якість роботи менеджерів включає у себе не тільки професіоналізм найманих керуючих, а і рівень відповідності дій менеджменту інтересам власників (акціонерів).

Аудитор, з точки зору захисту інтересів власника в отриманні доходів, оцінює якість корпоративного управління, порівнюючи доходи, отримані акціонером від даної компанії, з доходами, які при рівних умовах акціонер міг би отримати від участі в інших аналогічних компаніях.

Невід'ємною частиною економічних інтересів є інтереси акціонерів у встановленні контролю над компанією. При відсутності достатніх прав контролю над діяльністю компанії, відбувається експлуатація частки даного акціонера іншим акціонером, що володіє більш значним контролем. Саме прагнення до отримання переваг перед іншими (наприклад, збільшення частки пакета акцій) призводить до додаткових вкладень і збільшенню частки власних коштів у джерелах фінансування корпорації.

Важливою складовою інтересів власників при участі в компанії, крім інтересів в отриманні доходів, є інтереси у встановленні контролю над діяльністю корпорації.

При аудиті економічного контролю над корпорацією основних груп суб'єктів оцінюються цілі, напрями і рівень даного контролю. Так, напрямками економічного контролю можуть бути: контроль над активами корпорації; контроль за фінансовими потоками; контроль за управлінням (менеджментом) тощо. Аналіз цілей основних контролюючих груп суб'єктів дозволяє сформувати правильні стратегічні цілі компанії.

Контроль над активами корпорації полягає в можливості накладати обмеження на рух активів, надавати в заставу, продавати, передавати в оренду і здійснювати різні дії з активами корпорації, що дозволяє власнику отри-

мувати додатковий дохід від даних операцій. Контроль за фінансовими потоками включає в себе: визначення політики в галузі фінансів; доступ до оперативної інформації про рух грошових коштів, що дозволяє акціонеру визначати цінову політику; здійснювати вибір партнерів компанії і мати можливість у відповідності зі своїми цілями управляти доходами компанії. Контроль за менеджментом цікавий власникам з погляду можливості призначення топ-менеджменту.

Для різних груп зовнішніх і внутрішніх суб'єктів дуже важлива інформація про структуру власності, зокрема її розподіл між мажоритарними і міноритарними акціонерами, а також про акції, що належать раді директорів і вищому менеджменту.

Різні рівні концентрації власності, відповідно, різні рівні контролю корпорацій власниками і, отже, принципові відмінності рівнів захисту прав інвесторів (акціонерів) формують різні моделі корпоративного управління в компаніях. При висококонцентрованій структурі капітал зосереджений в руках малої за складом групи інвесторів (банківські чи інші фінансові інститути, корпоративні власники). При даній моделі великі акціонери, знаючи один одного, переважно підтримують з компанією відносини, що виходять за рамки фінансових інвестицій, що часто дозволяє їм приховувати інформацію про афілійовані структури і про недотримання процедур укладання угод. Акціонери впливають на рішення з найважливіших питань діяльності компанії, тим самим здійснюючи фактичний контроль над компанією через сформовану систему взаємопов'язаних директоратів. У даній системі інвестори вибирають раду директорів, а через нього менеджерів, підзвітних акціонерам.

При наявності у менеджерів великої частки акцій (не менше 25%) знижується ймовірність агентських конфліктів та суттєво зменшується ризик поглинання компанії.

При розпорошеній структурі капітал зосереджений між незалежними, непов'язаними з корпорацією відносинами участі, індивідуальними та інституційними інвесторами. Індивідуальні інвестори менше реагують на зміну біржової кон'юнктури, ніж великі власники акції. Дана група інвесторів значно формує сприятливий інвестиційний клімат країни, і, отже, підвищує стійкість фінансових ринків. У даній моделі фінансування діяльності корпорації визначається незначною питомою вагою позикових коштів, залежністю від кон'юнктури фінансових ринків. У ній найбільш яскраво виражений поділ власності, контрольованості діяльності корпорації і повноважень управління. При значній частці акцій даної групи акціонерів в акціонерному капіталі менеджмент чинить тиск лобіювання своїх інтересів при прийнятті важливих, стратегічних рішень у вищих органах управління (раді директорів). Саме дана група інвесторів особливо потребує нормативно-законодавчого захисту своїх інтересів та ефективної системи корпоративного контролю та аудиту.

При висококонцентрованій структурі капіталу аудитору необхідно оцінити такі ризики:

– конфліктів між зовнішніми акціонерами (аутсайдерами) і внутрішніми акціонерами (інсайдерами);

– конфліктів між великими акціонерами (мажоритарними) і дрібними (міноритарними) акціонерами;

– конфліктів між акціонерами і сторонніми ініціаторами недружніх поглинань;

– консолідації акцій, спрямованої на вимивання міноритарних акціонерів;

– додаткового випуску акцій, розміщення яких ведеться серед обмеженого кола (переважно мажоритарних акціонерів) і оплата яких здійснюється за цінами нижче ринкових, оскільки вони не мають достатньої споживчої вартості для даної компанії.

Таким чином, для оцінки ризику конфлікту між основними групами суб'єктів при висококонцентрованій структурі капіталу аудитору необхідно зібрати аудиторські докази щодо: відсутності конфлікту між зовнішніми акціонерами (аутсайдерами) та внутрішніми акціонерами (інсайдерами), крупними акціонерами (мажоритарними) та дрібними (мінотарними), акціонерами і сторонніми ініціаторами недружніх поглинань; консолідації акцій, спрямованої на вимивання міноритарних акціонерів; додаткової емісії акцій, розміщених серед обмеженого кола (переважно мажоритарних) акціонерів за цінами нижче ринкових.

Аудитору також необхідно оцінити такі ризики:

– конфліктів менеджменту й акціонерів;

– сумлінності дій менеджерів в ефективності управління компанією;

– інтересів окремих груп суб'єктів з приводу використання прибутку компанії і отримання дивідендів;

– продажу великих пакетів акцій без необхідних процедур узгодження з акціонерами;

– виведення активів на непідконтрольні акціонерам компанії або шляхом реорганізації;

– зниження вартості компанії (наприклад, за рахунок здачі деяких об'єктів в оренду, продажу частини активів, покупки проблемних активів і пасивів, розміщення активів у заставу).

Для оцінки відсутності ризику конфлікту між основними групами суб'єктів аудитору необхідно отримати аудиторські докази щодо: відсутності фактів конфліктів менеджменту та акціонерів; добросовісності та ефективності виконання менеджментом своїх обов'язків; дій менеджменту в інтересах власників (акціонерів) щодо використання прибутку та отримання ними дивідендів; відсутності продажу крупних пакетів акцій без проведення відповідної процедури погодження з акціонерами; відсутності виведення менеджментом активів на непідконтрольні акціонерам компанії або шляхом

реорганізації; відсутності продажу частини активів, передачі в оренду по заниженій вартості, передачі в заставу, придбання проблемних активів та пасивів тощо.

При розпорошеній структурі капіталу аудитор оцінює такі ризики:

– конфліктів між внутрішніми акціонерами (інсайдерами) і зовнішніми акціонерами (аутсайдерами);

– конфліктів між акціонерами та менеджментом (без акцій або з невеликим пакетом);

– наявності блокуючих пакетів акцій у портфельних інвесторів;

– порушення норм законодавства та статуту щодо процедур корпоративного права;

– можливості викупу акцій і позбавлення від міноритаріїв;

– розмивання пакетів акцій з метою отримання контрольного пакета групою афілійованих осіб.

Для оцінки відсутності ризику конфлікту між основними групами суб'єктів при розпорошеній структурі капіталу аудитору необхідно отримати аудиторські докази щодо відсутності: конфліктів між внутрішніми акціонерами (інсайдерами) і зовнішніми акціонерами (аутсайдерами), акціонерами та менеджментом (без акцій або з невеликим пакетом); блокуючих пакетів акцій у портфельних інвесторів; порушення корпоративних норм; випадків викупу акцій і позбавлення від міноритаріїв; фактів розмивання пакетів акцій з метою отримання контрольного пакета групою афілійованих осіб.

Встановлення відповідності внутрішніх процедур корпоративних відносин вимогам чинного законодавства є обов'язковою частиною аудиторської перевірки [6].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що інтереси власників (акціонерів) в контролі над корпорацією є невід'ємною частиною економічних відносин. При відсутності прав контролю відбувається експлуатація акціонерами-мажоритарниками частки меншості. Одним із головних завдань аудиту є встановлення відповідності внутрішніх процедур корпоративних відносин вимогам чинного законодавства. Досягнення такої мети можливе шляхом оцінки концентрації прав власності, прозорості (доступності) інформації про структуру капіталу, впливу власників і відсутності ризику конфліктів між основними групами суб'єктів при різних моделях корпоративних відносин.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Handbook of the Code of Ethics for Professional Accountants [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ethicsboard.org/system/files/publications/files/2015-iesba-handbook.pdf.
2. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_844.
3. Директива 2014/56/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 16 квітня 2014 р., що вносить зміни до Директиви 2006/43/ЄС про обов'язковий аудит річних звітів та консолідованих звітів від 16 квітня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/762/Direktiva%202014-56-EU.pdf.
4. Communication from the commission to the council and the European parliament. Modernising Company Law and enhancing corporate governance in the European Union – a plan to move forward. Brussels 2003.
5. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
6. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/.

УДК 657.92

Гончаренко О.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Київського національного торговельно-економічного університету

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

REGISTRATION PROVIDING OF MANAGEMENT COST OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано різні підходи до розкриття сутності поняття «управління вартістю підприємства» і надано власне визначення. Визначені завдання управління вартістю як базового методу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності бізнесу. Розроблено обліково-аналітичне забезпечення управління вартістю підприємства з метою задоволення потреб різних груп користувачів інформації. Запропоновано етапи впровадження системи управління вартістю на підприємстві.

Ключові слова: управління, вартість підприємства, ціна, користувачі інформації, інвестори.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы разные подходы к раскрытию сущности понятия «управления стоимостью предприятия» и предоставлено собственное определение. Определены задания управления стоимостью как базового метода обеспечения стратегической конкурентоспособности бизнеса. Разработано учетно-аналитическое обеспечение управления стоимостью предприятия с целью удовлетворения потребностей разных групп пользователей информации. Предложены этапы внедрения системы управления стоимостью на предприятии.

Ключевые слова: управление, стоимость предприятия, цена, пользователи информации, инвесторы.

ANNOTATION

In the article the different going is analysed near opening of essence of concept «management the cost of enterprise» and own determination is given. The tasks of management a cost are certain, as a base method of providing of strategic competitiveness of business. The registration-analytical providing of management is developed the cost of enterprise with the purpose of satisfaction of necessities of different groups of users of information. The stages of introduction of control the system by a cost are offered on an enterprise.

Keywords: management, cost of enterprise, price, users of information, investors.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економіки характеризується розширенням та поглибленням ринкових відносин за всіма видами економічної діяльності. Такі обставини обумовлюють проблему пошуку сучасних систем ефективного управління підприємствами. Незважаючи на наявність існуючих наукових результатів вирішенням цієї проблеми, певні її аспекти не знайшли необхідного вирішення або потребують подальшої розробки. Перш за все це стосується використання комплексної системи управління підприємством на основі вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок із проблем управління вартістю підприємства значний і містить наукові праці таких відомих зарубіжних науковців, таких як: Р.Н. Холт [1], Е. Хеслоп [2], П. Цьомпа [3], а також вітчизняних і російських фахівців, таких як: Я.А. Аркатов [4], В.Г. Белолипецький [5], Г.С. Вечканов [6], І.В. Івашківська [7], Т. Коупленд [8], М.В. Корягін [9], І.Й. Плікус [10], В.М. Тарасевич [11], Т.В. Теплова [12] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині актуальним залишається питання ефективного управління вартістю за допомогою чинників, що фактично її визначають (задоволення споживачів, собівартість, капітальні вкладення тощо). Тому виникає необхідність розробки комплексної системи обліково-аналітичного забезпечення управління вартістю підприємства, що передбачає використання сукупності методів, прийомів, способів та систем показників для оцінки вартості підприємства та здійснення подальшого впливу на неї.

Цілі статті полягають у науковому обґрунтуванні та розробці концептуальних засад організації системи обліково-аналітичного забезпечення управління вартістю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення поставлених цілей потребує термінологічного дослідження понять «вартість підприємства» та «управління вартістю підприємства».

У сучасній економічній літературі існують різні трактування поняття «вартість підприємства».

Так, В.М. Тарасевич визначає вартість як грошове вираження цінності продукту, послуг, факторів виробництва в процесі обміну [11, с. 9].

Вартість як економічну категорію товарного виробництва, яка є уречевленою в товарі суспільною працею, визначають Г.С. Вечканов та Г.Р. Вечканова [6, с. 23].

В.Г. Белолипецький [5, с. 93] вбачає, що вартість підприємства є, з одного боку, показником сталого розвитку, а з іншого – індикатором узгодження інтересів різних груп учасників ринкових відносин.

Заслуговують на увагу запропоновані М.В. Корягіним [9, с. 26-27] підходи щодо визначення вартості підприємства, а саме:

– вартість підприємства як вартість майнового комплексу або сума вартостей усіх активів підприємства;

– вартість підприємства як рівноважна ціна;

– вартість підприємства як показник (критерій, параметр, величина) ефективності діяльності підприємства;

– вартість підприємства як складна система взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем;

– вартість підприємства як вартість (оцінка) очікуваних грошових потоків;

– вартість підприємства як грошовий вимір (еквівалент) економічної цінності підприємства.

Виходячи з наведених визначень можна стверджувати, що вартість підприємства є вираженням ціни власності, включаючи витрати в конкретний момент часу.

Ефективне управління вартістю підприємства дозволяє доцільно перерозподіляти грошові потоки. Управління вартістю є одним із найважливіших інструментів ефективного ведення діяльності і незамінне при прийнятті рішень про придбання або реалізації активів.

Дослідження існуючих точок зору до розуміння сутності поняття «управління вартістю підприємства» дозволяє згрупувати основні підходи за такими ознаками [9, с. 30]:

– управління вартістю як певна управлінська концепця;

– розробки відповідних моделей управління вартістю;

– управління вартістю орієнтоване на стратегічний приріст вартості підприємства.

Науковці першого підходу, зокрема І.Й. Плікус та А.Г. Харін [10; 13], визначають процес управління вартістю як певну управлінську концепцію, що має чітко визначені параметри та механізм її реалізації в практичній діяльності підприємства.

Наступна група авторів [7; 8; 12] розкривають управління витратами на основі розробки моделей управління вартістю, які дозволяють здійснювати управління та оцінювання кожного із факторів генерування вартості у формування кінцевого показника вартості підприємства.

Третя група науковців [4; 14] передбачає, що усі елементи управління вартістю орієнтовані на стратегічний приріст вартості підприємства.

Намагаючись об'єднати різні погляди, можна стверджувати, що управління вартістю підприємства – це система методів впливу на внутрішні та зовнішні фактори підприємства з метою забезпечення його ефективності діяльності, інвестиційної привабливості за допомогою досягнення зростання його вартості.

Завдання управління вартістю як базового методу забезпечення стратегічної конкурентоспроможності бізнесу можна звести до наступного [15]:

1) базовою метою управління діяльністю підприємства на всіх рівнях його функціонування є підвищення вартості в інтересах власників та інших зацікавлених осіб;

2) ключовим джерелом вартості є грошовий потік підприємства, який може генерувати сьогодні і зможе генерувати в майбутньому;

3) приріст вартості кожного окремо взятого підрозділу є найважливішим критерієм ефективності керівництва на усіх рівнях.

Управління вартістю підприємства здійснюється поетапно з метою задоволення потреб різних груп користувачів інформації про вартість (рис. 1).

Базовим джерелом інформації для системи управління є система бухгалтерського обліку, що у подальшому знаходить свої відображення в фінансовій звітності підприємства. Оцінка є основним елементом бухгалтерського обліку, який дає змогу отримати інформацію про майно підприємства, його зобов'язання. Саме за допомогою оцінки бухгалтерський облік реалізує свою здатність до тлумачення інформації, перетворюючи вхідний потік на певну структуровану сукупність даних [16].

Тому *оцінка вартості підприємства* є основним етапом впровадження системи управління вартістю на підприємстві.

Методи, що дозволяють визначати вартість підприємства, можна розділити на декілька груп:

– вартості окремих активів, якими володіє оцінюване підприємство, що базуються на визначенні (майновий підхід);

– заснована на аналізі кон'юнктура фондового ринку (як біржового, так і позабіржового), а точніше, операцій, аналогічних оцінюваному (ринковий підхід);

– засновані на аналізі доходів оцінюваного підприємства (прибутковий підхід).

Майновий підхід дозволяє знайти відповідь на питання про вартість створення підприємства, аналогічного оцінюваному.

Ринковий, з одного боку, може розглядатися як перешкода для входження у галузь нових конкурентів, а з іншого боку, дозволяє визначити ціну, яку інвестори готові заплатити акціонерам за оцінюване підприємство.

Результат, що отриманий при використанні методу прибуткового підходу, відображає величину грошових коштів, які підприємство здатне отримати для своїх власників в майбутньому.

Зіставлення результатів, отриманих у ході застосування різних методів, дає можливість

Рис. 1. Обліково-аналітичне забезпечення управління вартістю підприємства

Джерело: розроблено автором

отримати необхідну інформацію для менеджерів усіх рівнів, аніж застосування лише конкретно визначеного методу.

Наступним етапом впровадження системи управління вартістю на підприємстві є *визначення чинників вартості підприємства*.

На вартість підприємства впливають різні чинники, зокрема: цінова політика, стан виробничих потужностей, рівень конкуренції в галузі, надійність постачальників, нормативні акти, загальноекономічна ситуація в країні тощо.

Виділимо дві групи чинників впливу на вартість підприємства:

– зовнішні (виникають незалежно від системи менеджменту підприємства; проте це не означає, що настання тих або інших подій не можна було передбачати і прийняти заходи по мінімізації негативних наслідків);

– внутрішні (пов'язані з діями менеджменту, галузевою специфікою самого підприємства).

Отже, визначивши чинники та впливаючи на них, можна підвищити вартість підприємства.

Наступним етапом впровадження управління вартістю є *аналіз внеску підрозділів у вартість*.

Процес розподілення підприємства на бизнес-одиниці називається сегментацією. Можна виділити два основні підходи до сегментації:

– сегментація, заснована на характеристиках споживача товарів і послуг;

– бизнес-одиниці, засновані на знаннях, досвіді і технологіях, необхідних підприємству для виробництва тієї або іншої продукції.

Основна мета даного етапу – виявити бизнес-одиниці, що «створюють» і «руйнують» вартість. Якщо структурна одиниця руйнує вартість підприємства, необхідно прийняти рішення про розробку системи заходів, що дозволяють підвищити його прибутковість, або про продаж чи ліквідацію підрозділу. Але навіть якщо підрозділ забезпечує приріст вартості, важливо визначити, наскільки істотна ця вартість для підприємства, наскільки серйозний потенціал подальшого приросту вартості.

Загальна вартість бизнес-одиниць – це вартість підприємства в цілому, тому управління вартістю неможливе без ефективного контролю над вартістю окремих підрозділів.

Періодична оцінка та підготовка звітів з позиції управління вартістю є останнім етапом впровадження.

Інформація про результати діяльності підприємства, що розглядається крізь призму концепції управління вартості, може через певні проміжки часу надаватися зацікавленим особам, зокрема акціонерам. Це робота, що постійно проводиться, зі збільшення інформаційної прозорості підприємства, тобто останній етап – це початок нового етапу системи управління вартістю підприємства.

Висновки. Наведені у статті рекомендації та пропозиції сприятимуть виробленню превентивних заходів щодо управління вартістю підприємства. Зокрема, запропоновано власне визначення управління вартістю підприємства як систему методів впливу на внутрішні та зовнішні фактори підприємства.

Визначено завдання та розроблено обліково-аналітичне забезпечення управління вартістю підприємства з метою задоволення потреб різних груп користувачів інформації.

Розглянуто методи оцінки вартості підприємства та визначено, що жоден із них не є взаємовиключним, вони доповнюють один одного, а їх поєднання дозволяє отримати більш достовірну інформацію щодо вартості підприємства.

Застосування концепції управління вартості не тільки здатне дати результати, пов'язані з поліпшенням фінансового стану підприємства, але й одночасно підтримує її надійний імідж в очах акціонерів та потенційних інвесторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Холт Р.Н. Основы финансового менеджмента / Р.Н. Холт; пер. с англ. – М.: Букинист, 1995. – 128 с.
2. Хеслоп Э. Как оценить и продать свой бизнес / Э. Хеслоп; [пер. с англ.] – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 182 с.
3. Цьомпа П. Нариси економетрії і побудована на національній політекономії теорія бухгалтерського обліку / П. Цьомпа; [пер. з нім. Я. Гончарук, І. Копич, Г. Башнянин, І. Яремко]. – Львів: Каменяр, 2001.– 233 с.
4. Аркатов Я.А. Роль і місце технологічних парків в інноваційній структурі / Я.А. Аркатов // Шляхи формування національної інноваційної системи та удосконалення інноваційного законодавства: матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Харків, 11 листоп. 2011 р. / ред. кол.: С.М. Прилипко, Ю.Є. Атаманова, Д.В. Задихайло. – Х.: НДІПЗІР, 2011. – С. 175-179.
5. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: курс лекций / В.Г. Белолипецкий; под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИНФРАМ, 1998. – 298 с.
6. Вечканов Г.С. Современная экономическая энциклопедия / Г.С. Вечканов, Г.Р. Вечканова. – СПб.: Лань, 2002. – 80 с.
7. Ивашковская И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту / И.В. Ивашковская // Российский журнал менеджмента. – № 4. – 2004. – С. 113-132.
8. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Дж. Муррин. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 569 с.
9. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції: монографія / М.В. Корягін. – Львів: ЛКА, 2012. – 389 с.
10. Плікус І.Й. Концепція вартісно-орієнтованого управління та можливості її використання при санації підприємств / І.Й. Плікус // Фінанси України. – 2011. – № 1.
11. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия / В.М. Тарасевич. – 2-3 изд. – СПб.: Питер, 2003. – 288 с.
12. Теплова Т.В. Инвестиционные рычаги максимизации стоимости компании (практика российских предприятий) / Т.В. Теплова. – М.: Вершина, 2007. – 272 с.
13. Харин А.Г. Методологические особенности управления стоимостью компании, осуществляющей «зеленые» инновации // Балтийский регион. – № 3. – 2012. – С. 47-58.
14. Якупова Н.М. Стоимость предприятия в системе стратегического управления [Электронный ресурс] / Н.М. Якупова. – Режим доступу: http://vestnik.osu.ru /2003_6 /21.pdf.

15. Гнатьєва Т.М. Система оцінки діяльності за допомогою показників в управлінні вартістю підприємства / Т.М. Гнатьєва // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 133-141.
16. Овчарова Н.В. Бухгалтерське забезпечення системи управління вартістю підприємства [Электронный ресурс] / Н.В. Овчарова. – Режим доступа: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/13378.

УДК 657.37

Губарик О.М.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку й аудиту Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Корінь А.М.
магістр Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ДОХОДАМИ І ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL ACCOUNTING IN THE MANAGEMENT OF FINANCIAL RESULTS AND REVENUE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто порядок формування доходів та фінансових результатів у діяльності підприємства. Розкрито значення доходу та особливості його впливу на підприємства. Визначено сутність, роль та особливості процесу формування фінансових результатів як елементу загальної системи управління підприємством.

Ключові слова: доходи, фінансовий стан, витрати, фінансові результати, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен порядок формирования доходов и финансовых результатов в деятельности предприятия. Раскрыты значение дохода и особенности его влияния на предприятие. Определены сущность, роль и особенности процесса формирования финансовых результатов как элемента общей системы управления предприятия.

Ключевые слова: доходы, финансовое состояние, расходы, финансовые результаты, предприятие.

ANNOTATION

In this article the order of income and financial results of the company. Reveals the value of income and especially its impact on businesses. The essence, role and characteristics of the process of formation of financial results as part of the overall system management.

Keywords: income, financial position, expenses, financial results, business.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для покращення фінансового стану, кожне підприємство намагається отримати найбільш можливі доходи. Забезпечення отримання доходів та позитивних фінансових результатів належить до числа найбільш важливих економічних проблем при переході до ринкової економіки, оскільки важкий фінансовий стан може призвести до відсутності у підприємства найважливішого фінансово-результативного показника – прибутку, а отже, до відсутності засобів для розвитку виробництва, його неплатоспроможності і в кінцевому підсумку – до банкрутства. Актуальність дослідження зумовлена тим, що стабільність економіки будь-якої держави неможлива без стабільності фінансового стану підприємств, які працюють у ній. Одним із чинників впливу на фінансовий стан є доходи і результати господарської діяльності підприємства. Отримання доходів призводить до зростання власного капіталу підприємства, а також до позитивного фінансового результату (прибутку), тобто у підприємства з'являється додаткове джерело розвитку виробництва, а в кінцевому підсумку призводить до покращення фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану вітчизняних підприємств зробили учені-економісти: А.О. Босак, Ф.Ф. Бутинець, О.Ю. Григор'єв, О.О. Маслак, В.В. Сопко, С.О. Левицька, Т.О. Лозенко та ін. Питання оцінки фінансового стану підприємств розглядалися у роботах зарубіжних науковців і практик, зокрема: М.І. Баканова, І.Т. Балабанова, В.М. Гаращенко, О.М. Коробко, В.А. Кулик, Г.М. Курило, Я.В. Лебедзевич, Т.М. Ліхтер, Л.П. Нішенко, Л.В. Чижевська, В.А. Юденко та ін. Але важливі питання фінансового обліку в управлінні доходами та фінансовими результатами у сучасних умовах для підприємств залишаються відкритими.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у розкритті теоретичних основ в управлінні доходами і фінансовими результатами та дослідженні їхньої економічної суті.

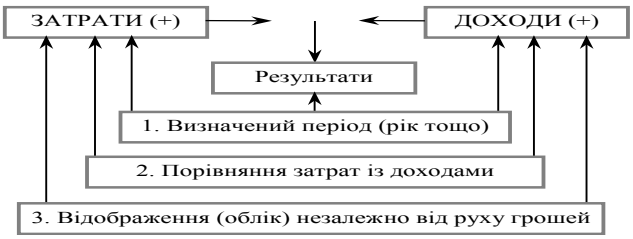
Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Міжнародними стандартами з бухгалтерського обліку, термін «дохід» означає валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [4]. Коли цей приплив сприяє збільшенню власного капіталу, окрім збільшення, пов'язаного з внесками акціонерів, його називають прибутком, коли зменшенню – збитком.

Концептуальне визначення валового доходу як збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходження (збільшення) активів чи зменшення зобов'язань, яке веде до зростання власного капіталу (окрім вкладів власників).

Доходи включаються до складу об'єктів облікового процесу на підставі принципів обліко-

вого періоду, нарахування та відповідності, які зазначені В.В. Сопко у навчальному посібнику та на рисунку 1.

Тому доходи визнаються тоді, коли вони відбуваються (а не тоді, коли отримуються або сплачуються кошти), і відображаються у бухгалтерському обліку тих періодів, до яких вони належать.



1 – принцип облікового періоду;
2 – принцип відповідності;
3 – принцип нарахування.

Рис. 1. Базові принципи побудови обліку затрат, доходів і результатів діяльності

**Джерело [5, с. 319]*

Для визначення моменту визнання доходу потрібно знати економічний зміст господарської операції, у результаті якої отримується дохід. Унаслідок врахування принципу превалювання змісту над формою дохід від продажу (реалізації) може бути визнаний як на дату відвантаження, так і до чи після неї.

У міжнародній практиці доходи поділяють за видами діяльності на:

— звичайні – від поточної основної діяльності, яка визначена статутом, або неосновної (іншої) діяльності, інвестиційної або фінансової діяльності (дивіденди, проценти тощо);

— надзвичайні – від надзвичайної діяльності (подій): стягнені штрафи, пені, неустойки у зв'язку з пожежею, повінню тощо).

Чинна в Україні класифікація доходів тісно пов'язана з класифікацією затрат, яка наведена на рисунку 2.

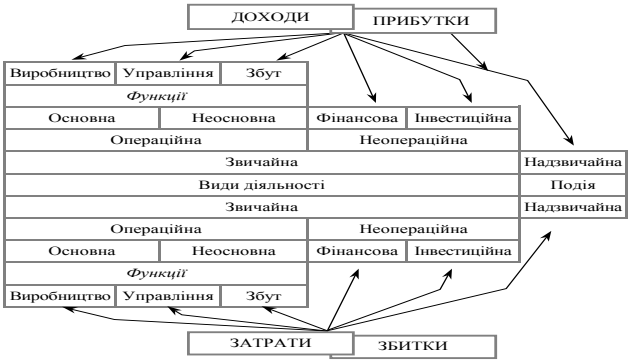


Рис. 2. Взаємозв'язок доходів, затрат, прибутків і збитків

**Джерело [5, с. 320]*

Під звичайною діяльністю розуміють будь-яку діяльність підприємства. До такої діяльності можна віднести, зокрема, виробництво та реалізацію продукції, розрахунки з постачальниками, замовниками, працівниками, банківськими установами, податковими органами тощо.

До звичайної діяльності як операцій, які її супроводжують, належать: списання знецінених запасів, курсові різниці, економічні санкції за господарськими договорами, за порушення податкового законодавства тощо.

Звичайна діяльність поділяється на операційну та неопераційну (фінансову та інвестиційну, іншу).

Операційна діяльність – це основна статутна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю.

Основна операційна діяльність – це діяльність (операції), пов'язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначальною метою створення підприємства і забезпечує основну частку його доходу. Для комерційного, торговельного підприємства такими є операції з придбання товарів, для виробничого підприємства – з придбання матеріалів і сировини, виготовлення продукції та її реалізації, для інвестиційної компанії – формування портфеля інвестицій тощо.

Інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність визначається діяльністю, яка веде до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Для обліку доходів від цих видів діяльності відкривають такі рахунки:

– дохід від участі у капіталі;
– інші фінансові доходи (прибутки);
– інші доходи (прибутки).

До надзвичайних подій відносять такі операції, як стихійне лихо, пожежа, техногенні аварії тощо. Покриття за рахунок страхового відшкодування та інших джерел враховуються під час розрахунку фінансових результатів від надзвичайної події як доходи.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Тому на нього впливають усі ці види діяльності підприємства.

Аналіз фінансового стану підприємства проводиться за такими напрямами:

а) аналіз та оцінка складу та динаміки майна;
б) аналіз фінансової стійкості підприємства;
в) аналіз ліквідності балансу;
г) комплексний аналіз і рейтингова оцінка підприємства.

Фінансовий результат діяльності підприємства виражається у зміні величини його власного капіталу за звітний період. Здатність підприємства забезпечити неухильне зростання власного капіталу може бути оцінена системою показників фінансових результатів. Узагальнено найбільш важливі показники фінансових результатів діяльності підприємства представлені у формі № 2 річної та квартальної бухгалтерської звітності.

До них відносяться: прибуток (збиток) від реалізації; прибуток (збиток) від фінансово-господарської діяльності; прибуток (збиток) звітного періоду; нерозподілений прибуток (збиток) звітного періоду. Безпосередньо за даними форми № 2 можуть бути розраховані також наступні показники фінансових результатів; прибуток (збиток) від фінансових та інших операцій; прибуток, що залишається в розпорядженні організації після сплати податку на прибуток та інших обов'язкових платежів (чистий прибуток); валовий дохід від реалізації товарів, продукції, робіт, послуг. У формі № 2 за усіма переліченими показниками наводяться також порівняльні дані за аналогічний період минулого року.

Показники фінансових результатів (прибутку) характеризує абсолютну ефективність господарювання підприємства в усіх напрямках його діяльності: виробничої, збутової, постачальницької, фінансової та інвестиційної. Вони складають основу економічного розвитку підприємства та зміцнення його фінансових відносин з усіма учасниками комерційної справи.

Однак різних показників бухгалтерської звітності цікавлять тільки певні якості фінансових результатів. Наприклад, адміністрацію підприємства цікавлять маса отриманого прибутку та її структура, чинники, що впливають на її величину [3, с. 147]. Податкові інспекції зацікавлені в отриманні достовірної інформації про усі доданки оподатковуваної бази з податку на прибуток. Потенційних інвесторів цікавлять питання якості прибутку, тобто стійкості і надійності отримання прибутку в найближчій і доступній для огляду перспективі, для вибору і обґрунтування стратегії інвестицій, спрямованої на мінімізацію втрат і фінансових ризиків від вкладень в активі цієї організації.

Основними завданнями аналізу фінансових результатів є:

– аналіз та оцінка рівня і динаміки показників прибутку;

– факторний аналіз прибутку від реалізації продукції (робіт, послуг);

– аналіз фінансових результатів від іншої реалізації, позареалізаційної та фінансової діяльності;

– аналіз та оцінка використання чистого прибутку;

– аналіз взаємозв'язку витрат, обсягу виробництва (продажів) і прибутку;

– аналіз резервів зростання прибутку на основі оптимізації обсягів реалізації та витрат виробництва та обігу.

Поточна та оперативна фінансова робота на підприємстві спрямовується на практичне втілення фінансового забезпечення підприємницької діяльності, постійне підтримування платоспроможності на належному рівні.

Облік фінансових результатів – прибутків і збитків – здійснюється на рахунку «Фінансові результати». На цьому рахунку збираються чистий дохід і усі затрати підприємства, які групуються в аналітичному обліку за характером діяльності.

Фінансові результати відображають мету підприємницької діяльності, її доходність і є вирішальними для підприємства. Окрім його керівництва і колективу вони цікавлять вкладників капіталу (акціонерів), кредиторів, державні органи, у першу чергу податкову службу, фондові біржі, які займаються купівлею-продажем цінних паперів, та ін.

Розмір і характер прибутків (збитків) за кожний період діяльності підприємства є найважливішими підсумковими показниками його роботи.

Визначення фінансового результату полягає у встановленні чистого прибутку (збитку) звітного періоду. З цією метою в бухгалтерському обліку передбачається послідовне зіставлення доходів і затрат.

Кінцевий фінансовий результат в цілому по підприємству визначається як різниця між різними видами прибутків, що враховані на кредиті, і відповідно збитками та затратами, врахованими на дебеті рахунка «Фінансові результати» [1, с. 9].

Завершальною стадією кругообігу фінансів підприємства є визначення фінансового результату основної діяльності. Інформація про доходи від реалізації на підприємстві узагальнюється на рахунках класу 7. Рахунок № 701 «Дохід від реалізації готової продукції» застосовується для відображення доходів від реалізації готової продукції. Для обліку виконаних робіт і наданих послуг застосовується рахунок № 703 «Дохід від реалізації робіт і послуг». У дебетовій частині доходних рахунків відображається нарахований податок на додану вартість, а також фінансовий результат. У випадку повернення продукції або надання знижок покупцям застосовується рахунок № 704 «Вирахування з доходу». По дебету рахунку сума наданих знижок чи поверненої продукції, а по кредиту списання дебетових оборотів на рахунок № 79 «Фінансові результати». По дебету рахунку № 79 «Фінансові результати» відображають собівартість реалізованої готової продукції та отримані прибутки чи збитки.

Облік фінансових результатів в Україні здійснюється за двома напрямами: облік доходів і податків; облік собівартості реалізації готової продукції. Ці два напрями поєднуються на рахунку 79 «Фінансовий результат», субрахунок 791 «Результат основної діяльності».

Згідно з діючим законодавством підприємства є платниками єдиного податку, податку на до-

дану вартість, акцизного збору, інших різноманітних податків і зборів, які визначено Законом України «Про систему оподаткування» [2, с. 21].

В економічне поняття «додана вартість» входять прибуток, заробітна плата, відрахування на соціальне страхування та інші суми, пов'язані з власним виробничим процесом. Але, як ми бачимо, чинним законодавством визначено іншу базу оподаткування, тобто всю вартість продажу. Крім того, об'єктом оподаткування є акцизний збір і подібні до нього збори.

Отже, усі доходи від продажу відображаються у правій частині рахунку «Фінансовий результат», а собівартість реалізації основної діяльності – у лівій частині рахунку. Залишок по рахунку показує прибуток чи збиток від основної діяльності підприємства.

Рух доходів і витрат, що пов'язані з основною діяльністю підприємств, відображається у «Звіті про фінансові результати». У статті «Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» відображається загальний дохід (виручка) від реалізації продукції без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів, податків, зборів. У статті «Інші вирахування з доходу» відображаються надані знижки, повернення продукції та акцизний збір чи інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції [6, с. 239]. У статті «Податок на додану вартість» відображається сума податку з продажу в розмірі 20%. Наступна стаття – валовий доход підприємства. Фінансовий результат основної діяльності визначається як різниця між валовим доходом і собівартістю реалізації, адміністративними витратами і витратами на збут.

Висновки з проведеного дослідження. При переході економіки України до ринкових відносин бухгалтерський облік набуває усе більшого значення як інформаційна система підприємства, як знаряддя контролю за економним та раціональним використанням усіх ресурсів підприємства з метою отримання прибутку. Організація і ведення бухгалтерського обліку на підприємствах здійснюються згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». Для обліку доходів та фінансових результатів використовують відповідні рахунки, облікові регістри і звітність. Дані бухгалтерського обліку забезпечують достовірну інформацію про фінансові результати діяльності підприємства. Це сприяє прийняттю економічно обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємства. Зокрема, облік доходів і фінансових результатів за МСБО дасть змогу користувачам розібратися у діяльності підприємства, а самим підприємствам полегшить ведення обліку і дасть можливість отримання достовірної інформації про свої доходи та витрати, а отже, оцінки економічних вигід, пов'язаних з діяльністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левицька С.О. Організація обліку: навч. посіб. / С.О. Левицька / Національний ун-т водного господарства та природокористування. – Рівне: НУВГП. 2014. – 219 с.
2. Людвенко Д.О. Система управлінського обліку а Україні / Д.О. Людвенко // Бухгалтерія. Податки. Бізнес. – 2009. – № 42. – 36 с.
3. Маслак О.О. Напрямки покращення бухгалтерського обліку на підприємствах в контексті облікової політики / О.О. Маслак // Всеукраїнська наукова конференція «Становлення облікової політики в Україні». – Тернопіль: Економічна думка, 2012. – С. 146-148.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку № 18 (МСБО 18) « Дохід» [Електронний ресурс]. Сайт Верховної Ради України – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_010.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством: навч. посіб. / В.В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
6. Теорія бухгалтерського обліку: монографія / [Добія М., Сандер Ш., Матезіч Р. та ін.]; за ред. Л. В. Нападовської. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, –2011. – 735 с.

УДК 339.732.4:339.72.015

Костюченко В.М.
доктор економічних наук, доцент
Київського національного торговельно-економічного університету

АНАЛІЗ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ МВФ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE IMF LEVERAGE ON THE UKRAINE ECONOMIC SOVEREIGNTY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено інструменти впливу Міжнародного валютного фонду на економічний суверенітет України. Розглянуто типи кредитів, надані Україні МВФ. Проаналізовано динаміку зовнішнього державного боргу, валового зовнішнього боргу і міжнародних резервів України за період надання кредитів. Обґрунтовано висновки щодо ефективності співпраці України з МВФ.

Ключові слова: Міжнародний валютний фонд, інструменти фінансування, зовнішній державний борг, валовий зовнішній борг, міжнародні резерви, економічний суверенітет.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы инструменты влияния Международного валютного фонда на экономический суверенитет Украины. Рассмотрены типы кредитов, предоставленные Украине МВФ.Проанализирована динамика внешнего государственного долга, валового внешнего долга и международных резервов Украины за период предоставления кредитов. Обоснованы выводы об эффективности сотрудничества Украины с МВФ.

Ключевые слова: Международный валютный фонд, инструменты финансирования, внешний государственный долг, валовой внешний долг, международные резервы, экономический суверенитет.

ANNOTATION

The influence tools of the International Monetary Fund on the Ukraine economic sovereignty are studied. The types of loans granted to Ukraine IMF are given in the article. The dynamics of external public debt, the gross external debt and the international reserves of Ukraine for the period of credit are analyzed. The conclusions about the effectiveness of cooperation between Ukraine and the IMF are given.

Keywords: International Monetary Fund, financing instruments, external state debt, gross external debt, international reserves, economic sovereignty.

Постановка проблеми. Суверенітет країни визначається як суверенітет, суб'єктом якого є нація і який передбачає її повновладдя на своїй території та реальні можливості вирішувати свою долю [1, с. 520]. Одним із чинників збереження суверенітету є ефективний фінансовий механізм країни, який спроможний забезпечити фінансовими ресурсами потреби економічного розвитку і суспільства загалом. Питання співробітництва України з міжнародними фінансовими установами, зокрема з МВФ, набувають особливого значення. Глибинна проблема української економіки полягає у тому, що її макроекономічна стабільність стала занадто чутливою до рішень зовнішніх фінансово-політичних гравців. Від намірів однієї організації виділити черговий транш фінансових ресурсів залежить доля країни, яка балансує на межі дефолту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу співпраці України з міжнародними фінансовими установами знайшли відображення у роботах таких українських учених, як О. Бєлорус, В. Будкін, І. Бураковський, В. Геєць, І. Клименко, Л. Ларіонова, А. Пересада, Т. Циганкова та ін. Окремі питання історії створення та розвитку МВФ дослідили А.Я. Поповська, Л.В. Бабій, а Р. Антчак та М. Домбровський досліджували вплив діяльності МВФ на розвиток економік пострадянських країн у трансформаційний період.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значимість існуючих результатів досліджень учених, необхідність подальшого дослідження використання інструментів МВФ обумовлена відсутністю позитивних змін у досягненні стабільного економічного зростання в Україні, а також тим, що залежність національної економіки від допомоги організацій-донорів на тлі неефективного використання ресурсів загрожує національному суверенітету.

Метою дослідження є аналіз міжнародних фінансових відносин України з МВФ та обґрунтування пропозицій щодо ефективного використання зовнішніх запозичень і зменшення їхнього негативного впливу на економічний суверенітет країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний валютний фонд (МВФ, International Monetary Fund, IMF) – це міждержавна валютно-фінансова організація, яка має статус спеціалізованого закладу ООН, до її складу входять 188 країн. МВФ визнається сьогодні як головний наднаціональний орган регулювання міжнародних валютно-кредитних відносин, авторитетний центр міжнародного кредитування, координатор міждержавних кредитних потоків і гарант платоспроможності країн-кредиторів. Водночас МВФ відіграє важливу роль у реалізації рішень провідних держав Заходу, США і Японії. Він є ключовою ланкою системи регулювання світової економіки, міжнародної координації, узгодження національних макроекономічних політик.

Розвиток наднаціонального елемента знайшов прояв у закріпленні в статуті Фонду функцій, що мають елементи наднаціонального ха-

рактеру. Так, ст. VIII Статуту Фонду містить зобов'язання держав-членів не запроваджувати без згоди організації обмежень щодо платежів та переказів з поточних рахунків міжнародних організацій, не використовувати дискримінаційних валютних механізмів та множинності валютних курсів. Фонд здійснює суворий нагляд за валютною політикою держав-членів на багатосторонньому та односторонньому рівнях. Держави не вправі маніпулювати валютними курсами на шкоду міжнародній валютній системі, використовувати зміни валютного курсу в цілях невиправданого збагачення, вводити без згоди Фонду обмеження у поточних міжнародних операціях (ст. VIII Статуту МВФ). Держави зобов'язані надавати Фонду статистичні дані про стан економіки, допускати представників Фонду для вивчення економічного стану розвитку держави на місці (ст. XII) [2].

МВФ має значний вплив на фіскальну та монетарну політику держав, оскільки має змогу впливати на грошову масу та відсоткові ставки, які водночас значною мірою визначають споживчий та інвестиційний попит держав. Основними важелями та напрямами впливу МВФ на монетарну та фіскальну політику держав є видача кредитів, які допомагають країнам формувати міжнародні резерви, стабілізувати свої валюти, продовжувати оплачувати свій імпорт, відновити умови для міцного економічного зростання. Фонд також надає експертну оцінку економіці країн-членів та регіональної і світової економіки, яку публікує двічі на рік. Фонд безкоштовно надає технічну допомогу країнам-членам у формі консультацій щодо фіскальної, монетарної та курсової політики. Країни, які потрапили у фінансову скруту, можуть звернутися до МВФ за фінансовою допомогою для підтримки платіжного балансу. Для цього вони у співпраці з МВФ складають програму дій, і надання фінансової допомоги залежить від виконання цієї програми. Країни з невисоким рівнем доходів можуть отримати пільгові кредити.

Надаючи позики державам-членам, Фонд керується двома основними принципами. По-перше, усі члени мають доступ до загальних ресурсів Фонду. Держава-член, яка позичає кошти, повинна повернути їх одразу після розв'язання платіжної проблеми для того, щоб не обмежувати доступ інших членів МВФ. По-друге, до того як Фонд надасть будь-які кошти, позичальник повинен продемонструвати те, як він розв'язуватиме свої платіжні проблеми, оскільки йому потрібно повернути борг Фонду протягом певного періоду.

МВФ розробив різні кредитні інструменти, які були адаптовані для подолання конкретних ситуацій різних держав-членів. Основні інструменти фінансування МВФ представлені у таблиці 1.

Для кожної держави – члена МВФ встановлюється квота, у спеціальних правах запозичен-

Таблиця 1

Інструменти фінансування МВФ

Кредитний механізм (рік введення)	Мета	Умови	Поетапне здійснення покупок і моніторинг
Кредитні транші й механізм розширеного кредитування			
Домовленість про кредит «Стенд-бай» (1952 рік)	Середньострокова допомога країнам, що зазнають короткострокові проблеми фінансування платіжного балансу	Ухвалення політики, що забезпечує впевненість у тому, що труднощі фінансування платіжного балансу держави-члена будуть вирішені протягом розумного періоду часу	Квартальні покупки (фактичне надання коштів), обумовлені дотриманням критеріїв реалізації та інших умов
Механізм розширеного кредитування (ЕФФ) (1974 рік) (домовленість про розширене кредитування)	Більш довгострокова допомога для підтримки структурних реформ держав-членів з метою подолання труднощів платіжного балансу довгострокового характеру	Прийняття програми терміном дії до чотирьох років, що включає структурні перетворення, з щорічним докладним поданням заходів політики на наступні 12 місяців	Квартальні або піврічні покупки (фактичне надання коштів), обумовлені дотриманням критеріїв реалізації та інших умов
Гнучка кредитна лінія (ГКЛ) (2009 рік)	Гнучкий інструмент використання кредитних траншів для задоволення всіх потреб, пов'язаних з фінансуванням платіжного балансу, потенційних або фактичних	Дуже міцні перспективні макроекономічні детермінанти, основа економічної політики і демонстровані протягом певного часу позитивні результати	Затверджені суми доступні відразу і на весь період дії домовленості за умови завершення середньострокового огляду після закінчення одного року
Превентивна лінія для надання ліквідності (ПЛЛ) (2011 рік)	Інструмент для країн з надійними економічними детермінантами і обґрунтованою економічної політикою	Міцні основа економічної політики, зовнішньоекономічні позиції і наявність доступу до ринку, у тому числі стійкість фінансового сектора	Значний авансовий доступ за умови проведення оглядів кожні півроку (для ПЛЛ на один-два роки)
Спеціальні механізми			
Інструмент для прискореного фінансування (РФІ) (2011 рік)	Швидке надання фінансової допомоги усім державам-членам, що зазнають термінові потреби фінансування платіжного балансу	Зусилля з подолання труднощів платіжного балансу (можуть включати попередні заходи)	Прямі покупки без необхідності у повній програмі або оглядах

ня (СПЗ) та визначається сума квоти – внесок країни як члена МВФ. Величина квоти залежить від економічного розвитку країни і визначається Радою директорів МВФ. Квота визначає для країни-члена кількість голосів у МВФ, ліміти доступу до фінансових ресурсів та частку в розподілі СПЗ – одиниці обліку МВФ. Сума, яку країна може зайняти у МВФ, – відома як ліміт доступу, – міняється залежно від виду кредиту, але зазвичай вона є кратною квоті країни у МВФ. За виняткових обставин цей ліміт може бути перевищений. Домовленість про кредит «стенд-бай», гнучка кредитна лінія і механізм розширеного кредитування не мають заздалегідь встановленої верхньої межі доступу.

Окрім функції кредитування, МВФ виконує функції нагляду, технічної допомоги і допомагає країнам проводити обґрунтовану і відповідну умовам економічну політику.

Існує два основні аспекти нагляду МВФ: двосторонній нагляд, або оцінка політики кожної держави-члена і надання рекомендацій по заходах цієї політики, і багатобічний нагляд, або спостереження, за світовою економікою. Економісти МВФ ведуть постійний моніторинг економіки держав-членів. Вони відвідують держави-члени, зазвичай раз на рік, для обміну думками з їх урядами і центральними банками і вивчають, чи існують ризики для внутрішньої і глобальної стабільності, які можуть зажадати змін в економічній або фінансовій політиці країн. Обговорення зазвичай зосереджені на питаннях курсової, грошово-кредитної, податково-бюджетної і фінансової політики, а також принципово важливих для макроекономіки структурних реформ. Після повернення до штаб-квартири співробітники подають свою доповідь на розгляд Виконавчої ради. Думки членів Ради згодом повідомляються уряду країн, на чому завершується процес, відомий як консультації відповідно до Статті IV. Останніми роками нагляд стає усе більш прозорим. Майже усі держави-члени у даний час погоджуються на публікацію прес-релізів, в яких приводиться резюме думок членів Виконавчої ради, і доповідей персоналу й аналітичних матеріалів, що до них додаються.

МВФ також здійснює моніторинг тенденцій у глобальній економіці і економіці регіонів, аналізує вторинні ефекти політики держав-членів, що впливають на світову економіку. Ключовими інструментами багатобічного нагляду служать його регулярні публікації: «Перспективи розвитку світової економіки», «Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності» і «Бюджетний вісник» [3]. У публікації «Перспективи розвитку світової економіки» приводиться аналіз стану світової економіки, розглядаються найбільш актуальні питання, такі як поточні глобальні фінансові потрясіння і економічний спад. У публікації «Доповідь з питань глобальної фінансової стабільності» приводяться останні оцінки глобальних фінансових ринків і перспектив, відмічаються дисбаланси і чинники уразливості, які можуть створювати ризики для стабільності фінансового ринку. У «Бюджетному віснику» приводяться останні середньострокові прогнози у податково-бюджетній сфері і оцінки змін в області державних фінансів.

Технічна допомога МВФ полягає у сприянні державам-членам здійснення ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, у розробці фінансового й економічного законодавства. Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ у центральні банки і міністерства фінансів країни. Така допомога надається на прохання країни. Експерти місії працюють у країні зазвичай 2-3 роки.

Україна є повноправним членом МВФ з 3 вересня 1992 року, до якого вона приєдналася згідно із Законом 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» від 03.06.1992 № 2402-XII. Квота України у Фонді станом на 31.08.2015 року складає 1 372,00 млн СПЗ (табл. 2). Основна частина квоти України була сплачена шляхом випуску безпроцентних боргових зобов'язань на користь МВФ, а решта зарахована на рахунки.

Таблиця 2

Фінансова позиція України в МВФ станом на 31 серпня 2015 року [4]

Показник	Млн СПЗ	% Квота (Розміщення*)
Рахунок загальних ресурсів:		
Квота	1 372,00	100,00
Внесок у МВФ у валюті (частка участі)	9 322,72	679,50
Позиція резервного траншу	0,02	0,00
Департамент СПЗ:		
Чисте кумулятивне розміщення	1309,44	100,00*
Утримування	4,22	0,32*
Непогашені покупки і кредити:		
Резервні кредити «стенд-бай» (Stand-By Arrangements, SBA)	3 222,67	234,89
Механізм розширеного кредитування (Extended Arrangements, EFF)	4728,10	344,61

Україна активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові і технічні ресурси з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ, що є запорукою суверенітету країни. Початковий етап співпраці України з Фондом включав консультації та технічну допомогу щодо створення власної грошово-кредитної системи (функції та структура Національного банку та інших фінансових установ, структу-

Таблиця 3

Кредитування МВФ станом на 31 серпня 2015 року [4]

Тип кредиту	Дата угоди	Дата закінчення або анулювання	Погоджена сума, тис. СПЗ	Виставлена сума, тис. СПЗ	Сума заборгованості, тис. СПЗ
Розширене кредитування	11.03.2015	10.03.2019	12348000	4728100	4728100
Кредити «стенд-бай»	30.04. 2014	10.03.2015	10976000	2972670	2972670
Кредити «стенд-бай»	28.07. 2010	27.12.2012	10000000	2250000	250 000
Кредити «стенд-бай»	05.11. 2008	28.07.2010	11000000	4000000	0
Кредити «стенд-бай»	29.03. 2004	28.03.2005	411600	0	0
Розширене кредитування	04.09. 1998	03.09.2002	1919950	1193000	0
Кредити «стенд-бай»	25.08.1997	24.08.1998	398920	181328	0
Кредити «стенд-бай»	10.05. 1996	23.02.1997	598200	598200	0
Кредити «стенд-бай»	07.04. 1995	06.04.1996	997300	538650	0
УСЬОГО	48649970	16461948	7950770		

ра валютного ринку, введення власної валюти, тощо). Співпраця України з МВФ на рівні реалізації спільних програм економічного розвитку в Україні розпочалася з жовтня 1994 року і триває дотепер. Таке співробітництво здійснювалось переважно в рамках реалізації 9 спільних програм – STF (системна трансформаційна позика), «Stand-By» (стабілізаційна позика), Механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний «Stand-By». У рамках співробітництва з МВФ протягом 2008–2013 років Україна отримала 9 250 млн СПЗ (еквівалент 14 430 млн дол США). У квітні 2014 року Рада директорів МВФ ухвалила 24 місячну угоду «Stand-By» для України на суму 10976 млн СПЗ (800% від квоти країни) (табл. 3).

11 березня 2015 року було ухвалено чотирирічну угоду про розширене кредитування Україна на суму 12 348 млрд СПЗ (близько 17,5 млрд доларів США) у рамках механізму розширеного кредитування (EFF), щоб підтримати урядові економічні програми, яка спрямована поставити економіку на шлях відновлення, відновити зовнішню стійкість, зміцнити державні фінанси, підтримувати фінансову стабільність і підтримувати економічне зростання шляхом просування структурних та управлінських реформ, у той же час надавати захист найбільш вразливих галузей.

Виконавча рада Міжнародного валютного фонду (МВФ) 31.07.2015 року завершила перший огляд розширеного кредитування України за механізмом розширеного кредитування (EFF). Завершення даного огляду дозволить здійснити виплату в сумі 1182,1 млн СПЗ (близько 1,7 млрд доларів США), що призведе до загальних виплат за домовленістю до 4720000000 СПЗ (близько 6,68 млрд доларів США) [5].

Оскільки Україна повинна повернути взяті у 2010–2014 рр. кредити, то МВФ розробив програму 2015–2019 фінансових років, протягом яких Україна зобов'язана їх повернути (табл. 4).

Запозичення у МВФ дозволяє скористатися найбільш пільговими умовами кредитування і м'якою позицією щодо пролонгації та реструктуризації зобов'язань. Проте мають місце певні проблеми у сфері співробітництва України та МВФ, які пов'язані з питанням неефективного використання коштів, залучених від МВФ. Фінансова допомога від МВФ спрямовувалася на покриття численних зовнішніх боргів України, замість того, щоб використати ці кошти, як ресурс для втілення в життя певної економічно вигідної довгострокової програми (табл. 5, 6).

Таблиця 4

Прострочені зобов'язання та заплановані платежі Фонду*, млн СПЗ [4]

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Основна сума боргу	250,00	-	628,83	1486,34	1153,00
Відсоток	39,86	153,85	151,25	132,34	83,68
Разом	289,86	153,85	780,08	1618,67	1236,68

**Коли член має прострочені фінансові зобов'язання видані протягом більше трьох місяців, сума такої заборгованості показана у цьому розділі.*

22 вересня 2015 року Кабінет міністрів України оголосив про початок процесу реструктуризації державного боргу, який має бути завершений до 1 грудня 2015 року. У зв'язку з цим уряд призупинив виплати з погашення та обслуговування заборгованості. МВФ прийняв пропозиції України щодо реструктуризації державного і гарантованого державою боргу та його часткового списання.

Висновки. Міжнародний валютний фонд як наднаціональний орган регулювання міжнародних валютно-кредитних відносин має суттєві важелі впливу на економічний суверенітет України. Через інструменти кредитування він має значний вплив на фіскальну та монетарну політику держави (видаючи кредити, які допомагають країні формувати міжнародні резерви, стабілізувати національну валюту, продовжувати оплачувати імпорт, відновити умови для міцного економічного зростання). Відповідно до Статуту, МВФ виконує функції нагляду, технічної допомоги і допомагає Україні проводити обґрунтовану і відповідну умовам економічну політику, спрямовану на проведення економічних та соціальних реформ.

Тривалий час ефективному співробітництву України та МВФ перешкоджало невиконання вимог МВФ у сфері економічних та соціальних реформ. Сьогодні визначальним аспектом впливу на відносини стає дотримання Україною демократичних принципів, що активно декларуються світовою спільнотою.

Продовження співпраці України з Міжнародним валютним фондом може принести користь економіці країни з позиції посилення її суверенітету, але при цьому присутні й деякі ризики. Україна має нераціонально побудовану економіку: при наявності ресурсів недостатньо у підприємств належного обладнання, технологій і розроблених програм для їх раціонального використання. Основним напрямом відносин МВФ і України, у першу чергу, має бути надання технічної допомоги і консультацій, і лише після – розроблення відповідної програми фінансування цієї розробки. Звичайно, що отримані кредити дещо стабілізують платіжний баланс країни, однак ці позитивні тенденції мають і свою негативну сторону – зменшилися реальні доходи населення. Крім того, отриманий стабілізаційний кредит ще не виплачений, а Україна вже потребує нового кредиту. У свою чергу, використання отриманих стабілізаційних кредитів потребують від уряду країни обґрунтованої програми управлінських дій виходячи з потреб розвитку суспільства.

Продовження співпраці з МВФ має стати гарантією проведення структурних реформ в українській економіці. До позитивних сторін співпраці з МВФ у контексті забезпечення економічного суверенітету України варто віднести такі: зниження інфляції, зменшення ризиків у банківському секторі, стабілізація і підтримка валютного курсу, внутрішня і зовнішня стабільність, підтримка національної валюти на певному стабільному рівні, покриття дефіциту бюджету. Разом із тим співпраця з МВФ означає можливість появи негативних сторін, зокрема кошти від МВФ можуть бути витрачені не на структурні реформи, а збільшення державного боргу, у свою чергу, може призвести до нездатності уряду його обслуговування і загрози дефолту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – С. 952.
2. Круглик С., Єременко О. Міжнародний валютний фонд перед новими викликами // Вісник Національного банку України. – 2008. – № 3. – С. 8-10.
3. Івлєва І.В. Роль Міжнародного валютного фонду в макроекономічній стабілізації Європейських транзитивних країн: автореф. дис. … на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І.В. Івлєва. – К., 2004. – 19 с.
4. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imf.org/external/np/fin/tad/exfin2.aspx?memberkey1=993&date1Key=2015-08-31.
5. Press Release No. 15/364 July 31, 2015. IMF Executive Board Completes First Review of Ukraine's EFF and Approves US$1.7 Billion Disbursement [Electronic resource]. – Access mode: https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2015/cr15218.pdf.
6. Фінансовий портал Мінфіну [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://index.minfin.com.ua/index/debtgov/.

Таблиця 5

Динаміка зовнішнього державного боргу та валового зовнішнього боргу України з 2010 по 2015 рр. [6]

Дата	Зовнішній державний борг			Валовий зовнішній борг			Коефіцієнт (держборг/ ВВД), %
	млн дол. США	темп		млн дол. США	темп		
		зростання	приросту		зростання	приросту	
01.01.2010	26518,7	–	–	103396,0	–	–	25.6%
01.01.2011	34759,6	+8240.9	+31.1%	117343,0	+13947.0	+13.5%	29.6%
01.01.2012	37474,5	+2714.9	+7.8%	126236,0	+8893.0	+7.6%	29.7%
01.01.2013	38658,8	+1184.3	+3.2%	135065,0	+8829.0	+7.0%	28.6%
01.01.2014	37536,0	-1122.8	-2.9%	142079,0	+7014.0	+5.2%	26.4%
01.01.2015	38792,2	+1256.2	+3.3%	126307,0	-15772.0	-11.1%	30.7%
01.04.2015	42589,4	+3797.1	+9.8%	125967,0	-340.0	-0.3%	33.8%

Таблиця 6

Динаміка зовнішнього державного боргу та міжнародних резервів України з 2010 по 2015 рр. [6]

Дата	Зовнішній державний борг			Золотовалютні резерви			Коефіцієнт (ЗВР/ держборг)
	млн дол. США	темп		млн дол. США	темп		
		зростання	приросту		зростання	приросту	
01.01.2010	26518,7	–	–	26505,0			99.9%
01.01.2011	34759,6	+8240.9	+31.1%	34576,0	+8071.0	+30.5%	99.5%
01.01.2012	37474,5	+2714.9	+7.8%	31794,6	-2781.4	-8.0%	84.8%
01.01.2013	38658,8	+1184.3	+3.2%	24546,2	-7248.4	-22.8%	63.5%
01.01.2014	37536,0	-1122.8	-2.9%	20415,7	-4130.5	-16.8%	54.4%
01.01.2015	38792,2	+1256.2	+3.3%	7533,3	-12882.4	-63.1%	19.4%
01.07.2015	43760,9	+4968.7	+12.8%	10263,7	+2730.4	+36.2%	23.5%

УДК 336:225.631

Крюкова І.О.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедри бухгалтерського обліку й аудиту
Одеського державного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

SOME PROBLEMS OF ORGANIZATION OF AUDIT OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN AGRARIAN FORMINGS AND DIRECTION OF THEIR DECISION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та зміст аудиту соціальної відповідальності аграрних формувань у контексті системи специфічних ознак розвитку сільського господарства як сектора національної економіки. Визначено основні причини, які стримують впровадження аудиту соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу в сучасних умовах. Запропоновано сукупність методів здійснення соціального аудиту та ключові напрями вирішення проблем його організації в аграрних формуваннях.

Ключові слова: аудит, соціальна відповідальність, аграрні формування, аграрний сектор, стандарти соціального аудиту, сільські території.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущность и содержание аудита социальной ответственности аграрных формирований в контексте системы специфических признаков развития сельского хозяйства как сектора национальной экономики. Определены основные причины, которые сдерживают внедрение аудита социальной ответственности субъектов аграрного бизнеса в современных условиях. Предложена совокупность методов проведения социального аудита и ключевые направления решения проблем его организации в аграрных формированиях.

Ключевые слова: аудит, социальная ответственность, аграрные формирования, аграрный сектор, стандарты социального аудита, сельские территории.

ANNOTATION

The essence and maintenance of audit of social responsibility of the agrarian enterprises is considered in the context of the system of specific signs of development of agriculture as sectors of national economy are considered in the article. The main reasons which restrain introduction of audit of social responsibility of subjects of agrarian business in modern terms are certain. The aggregate of methods of realization of social audit and key trends of decision of problems of his organization is offered in the agrarian have been offered.

Keywords: audit, social responsibility, agrarian enterprises, agrarian sector, standards of social audit, rural territories.

Постановка проблеми. Формування передумов сталого і динамічного розвитку аграрного сектора України та реалізація національної парадигми виходу на європейські агропродовольчі ринки неможливі без активізації найважливішого фактора сучасної бізнес-системи – її соціальної складової. Прогресивні концепції і методичні підходи до управління бізнесом беззаперечно довели, що дієвим шляхом зміцнення ринкових позицій фірми на ринку є відкритість, прозорість і висока ступінь відповідальності перед суспільством і окремими соціальними сегментами. Соціально-орієнтований підхід в управлінні є ефективним інструментом підвищення довіри до компанії з боку суб'єктів ринку та ступеня її конкурентоспроможності. Діагностування і позиціонування підприємницьких структур з точки зору рівня їхньої соціальної активності забезпечує аудит соціальної відповідальності бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження спектрів соціальної відповідальності аграрного бізнесу за останніх років набули широкого висвітлення у працях відомих учених-економістів, серед яких найбільш вагомий внесок теорію та методологію аналізу зробили: В.Г. Андрійчук, В.В. Кужель, Ю.О. Лупенко, О.В. Митяй, П.Т. Саблук, Г.Ф. Хорунжий, здобутки яких доповнюються науково-теоретичними і прикладними аспектами соціального аудиту, якому присвячені праці Т.В. Гришиної, О. Касперович, О.В. Мазурик, Ю. Одегова, Ю.Н. Попова, А.А. Шулуса, П. Шлендера, А. Куре, Р. Ватьє, Ж. Ігаленс, Дж. Акерлофа та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим прогресивна практика здійснення аудиту соціальної відповідальності внаслідок дії низькі факторів суб'єктивного й об'єктивного характеру не знайшла належного втілення у діяльності вітчизняних аграрних формувань. Низький рівень соціальної активності та перешкоди використання ефективних технологій аудиту в аграрному секторі вимагають більш поглибленого моніторингу сучасного стану, проблем організації аудиту та пошуку можливих шляхів їх вирішення, що є неодмінною умовою реалізації загальнонаціональної стратегії активізації європейської інтеграції.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням статті є дослідження проблемних аспектів імплементації практики аудиту соціальної відповідальності в діяльність аграрних формувань та обґрунтування напрямів їх вирішення з урахуванням специфіки розвитку аграрного сектору.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вітчизняний агропродовольчий сектор на загальнонаціональному рівні визнаний провідним сектором національної економіки та пріоритетною

сферою інноваційних перетворень. Реалізація сучасних концепцій формування потужного експортоспроможного аграрного виробництва нерозривно пов'язана з розробкою та використанням механізмів капіталізації аграрного бізнесу, домінантним інструментом яких постає підвищення рівня соціальної відповідальності аграрних формувань та аудит її досягнутого рівня.

Вітчизняні науковці наголошують на двоякій природній сутності соціального аудиту: у широкому сенсі його використовують як моніторинг соціальних взаємовідносин на різних рівнях соціально-економічних систем [1, с. 289], у вузькому – як оцінку господарської діяльності підприємства на предмет дотримання принципів соціальної відповідальності [2, с. 114].

Досить часто у науковій літературі ототожнюються категорії «соціальний аудит», «соціальний аудит відповідальності», «аудит корпоративної відповідальності». Актуальною сферою наукових досліджень постає соціальний аудит ефективності та стратегічний соціальний аудит [3, с. 162].

Частина авторів соціальний аудит звужує до аудиту соціально-трудових відносин адміністрації з персоналом організації та ототожнює з аудитом трудовим [4, с. 152]. Зміст категорії «соціальний аудит» трактується авторами в контексті перевірки результативності управління соціальною діяльністю підприємства та здатності підприємства вирішувати соціальні проблеми і забезпечувати захист від соціальних ризиків [5, с. 99]. Вживаним є трактування сутності соціального аудиту як інструменту соціального управління і результативності реалізації проектів соціального розвитку [6, с. 88].

У світовій практиці проведення соціального аудиту його концептуальний зміст визначають як комплексний підхід до процесу перевірки, оцінки, підготовки звітності, а також у цілому до підвищення результативності діяльності й управління компанією [7, с. 81]. Аудит соціальної відповідальності бізнесу (організації, установи) проявляється як один з ключових елементів механізму взаємодії господарюючого суб'єкта із зовнішнім і внутрішнім середовищем [8, с. 64]. Професійні аудиторські фірми соціальний аудит розглядають у призмі програми SMETA (Sedex Member Ethical Audit) через чотири основних напрями: охорона праці та виробнича безпека, відношення до навколишнього середовища, імідж компанії на ринку.

Аграрний сектор за комплексом своїх специфічних параметральних ознак відрізняється від інших сфер і галузей національної економіки. Разом з тим аграрне виробництво є сферою підприємницької діяльності, в якій соціальна відповідальність є неодмінною передумовою функціонування бізнес-структур, оскільки мова йде про вирішення стратегічних завдань існування країни та її населення: забезпечення країни екологічно чистими якісними продуктами харчування, розв'язання соціальних проблем села та відродження сільських територій. В умовах критичної обмеженості потенціалу державної підтримки та прямого фінансування аграрного сектору з боку держави, пріоритетним напрямом вирішення гострих проблем розвитку сільських територій постає використання механізмів соціально відповідального бізнесу. Моніторинг процесів і результатів реалізації соціально-орієнтованих програм покликаний забезпечити аудит соціальної відповідальності аграрних бізнес-структур.

Наукові дослідження діяльності бізнес-структур Південного регіону України показали, що сучасні реалії функціонування аграрних формувань не створюють сприятливих умов для активізації здійснення аудиторських перевірок, зокрема які носять зовнішній характер та проводяться професійними суб'єктами аудиторської діяльності. Відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» обов'язковим є проведення аудиту з метою підтвердження повноти та достовірності річної фінансової звітності публічними акціонерними товариствами, підприємствами – емітентами цінних паперів, професійними учасниками ринку цінних паперів, засновниками банків, страхових і холдингових компаній, підприємствами з іноземними інвестиціями [9]. Таким чином, для аграрних формувань різних організаційно-правових форм господарювання (за виключенням публічних акціонерних товариств, частка яких в регіоні становить не більше 8%), проведення аудиту є необов'язковим, що значно уповільнює практику здійснення аудиторських перевірок. Крім того, стримуючим фактором користування зовнішніми аудиторськими послугами для аграрних підприємств є їхні вартісні критерії, які в умовах складного фінансового стану аграрних бізнес-структур часто є незадовільними для керівництва. Використання аудиту соціальної відповідальності для аграрних формувань на сучасному етапі є інноваційним інструментом оцінки своїх позицій, який не отримав належного сприйняття і довіри серед керівників і персоналу сільськогосподарських підприємств, що створює додаткові перешкоди для його імплементації у господарську практику.

Серед основних причин, які стримують впровадження аудиту соціальної відповідальності у практику діяльності аграрних формувань, можна відзначити:

- незадовільний рівень сприйняття філософії соціальної відповідальності як концепції сучасного управління та інструменту підвищення рівня конкурентоспроможності;
- відсутність чіткої методики організації та проведення аудиту соціальної відповідальності у вітчизняній практиці;
- нестабільний фінансовий стан суб'єктів аграрного бізнесу, що звужує можливості користування послугами аудиторських фірм;
- домінуюча практика здійснення внутрішніх аудиторських перевірок низької якості,

невисокий рівень професійної підготовки внутрішніх аудиторів;

• низька ступінь соціальної відповідальності аграрних формувань в розрізі ключових напрямів такої діяльності;

• низький рівень культури спілкування аграрних формувань із іншими суб'єктами агропродовольчого ринку;

• обмеженість фінансового потенціалу аграрних бізнес-структур щодо реалізації соціально-орієнтованих програм розвитку сільських територій;

• повільність процесів імплементації у вітчизняну практику обліку, аудиту та управління міжнародних принципів і стандартів соціальної відповідальності, які прийняті міжнародними неурядовими організаціями.

Аграрному сектору, на відміну від інших секторів національної економіки, властиві специфічні параметри розвитку, які накладають відбиток на методику і характер здійснення аудиту соціальної відповідальності. Так, серед якісних параметральних характеристик аудиту, як виду діяльності, вчені називають: неупереджений характер, точність, об'єктивність, періодичність, системність, достатність, доречність [10, с. 26]. Аграрні формування визначаються досить складним процесом управління, масштабністю, поєднанням природно-кліматичних біологічних, екологічних, економічних і соціальних факторів в єдиному господарському процесі, домінуючим з яких постає людський фактор. З огляду на це, аудит соціальної відповідальності має визначатись комплексним характером і багатопрофільним спрямування у виборі об'єкта аудиту, аналітичних процедур, методичних прийомів і методів. Аудит соціальної відповідальності логічно пов'язаний із політикою розвитку сільських територій та соціальними витратами аграрних формувань. Значною проблемою в даному аспекті залишається низький рівень фінансування соціальних проектів і програм аграрними підприємницькими структурами та нечіткі контури соціальних витрат як економічної та облікової категорії. У вітчизняній практики для обліку соціальних витрат призначені синтетичні рахунки 65 «Розрахунки за страхуванням» та 66 ««Розрахунки за виплатами працівникам». У фінансовій звітності аграрних формувань інформація про розміри і характер соціальних витрат обмежується рамками ф. № 1 «Баланс», ф. 50 с. -г. «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» як частина інших операційних витрат підприємства, ф № 3 «Звіт про рух грошових коштів» у складі втрат на оплату праці та відрахувань на соціальні заходи. Разом з тим дана інформація представлена стандартними обов'язковими статтями з утримання персоналу аграрних формувань і не містить передумов облікового відображення додаткових витрат, пов'язаних із реалізацією програм соціально відповідального аграрного бізнесу. У зв'язку з цим слушною є пропозиція вітчизняних науковців, які пропонують доповнити ф. № 2 «Звіт про фінансові результати» додатковою статтею «соціальні витрати», що дасть можливість здійснення більш поглибленого аудиту соціальної відповідальності компаній [11].

Удосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення аудиту соціальної відповідальності має відбуватися й у напрямі розробки та впровадження внутрішніх і галузевих стандартів соціальної відповідальності, відсутність яких практично повністю унеможливлює процес соціального аудиту та активізацію її практики в діяльності вітчизняних аграрних бізнес-структур.

Досліджуючи методологію проведення аудиту соціальної відповідальності, можна визначити головний предмет такого аудиту як сукупність соціально-орієнтованих процесів і явищ підприємства, які знаходяться у спектрі площини соціальної відповідальності, є елементом загальної системи управління господарською діяльністю та підлягають процедурам аудиторської перевірки.

Зважаючи на специфіку та багатофункціональний характер діяльності аграрних формувань, ключовими об'єктами аудиту соціальної відповідальності мають стати: 1) аудит соціальної відповідальності перед партнерами сільськогосподарських підприємств (постачальники, підрядники, консалтингові фірми, кадрові агентства тощо); 2) аудит соціальної відповідальності перед інвесторами та кредиторами; 3) аудит відповідальності аграрних формувань перед державними органами як суб'єкт «відкритої» та «прозорої» національної економіки; 4) аудит відповідальності перед покупцями та посередниками; 5) аудит відповідальності перед споживачами за виробництво якісної, екологічної та безпечної сільськогосподарської сировини і продуктів харчування; 6) аудит соціальної відповідальності перед персоналом підприємства; 7) аудит соціальної відповідальності перед громадами сільських територій; 8) аудит соціальної відповідальності перед суспільством за збереження навколишнього середовища. Сукупність широкого спектра об'єктів аудиту соціальної відповідальності аграрних формувань вимагає обґрунтування комплексу методичних прийомів його проведення й організації (рис. 1).

Одним із традиційно проблемних принципових напрямів здійснення аудиту соціальної відповідальності аграрних формувань залишається аудит системи соціально-економічних відносин з персоналом підприємства. Протягом останніх років в сільському господарстві спостерігається найнижчий рівень оплати праці та соціального захисту населення, реальний рівень доходів населення сільських територій у більшості випадків залишається нижче прожиткового мінімуму, умови праці та відпочинку селян не враховують сучасних стандартів соціального

забезпечення населення європейських країн. Так, за офіційними даними Державної служби статистики України, середньомісячний рівень номінальної заробітної плати в Україні у 2014 р. становив 3480 грн (за усіма секторами національної економіки). У сфері аграрного виробництва рівень середньої заробітної плати працівників склав 2476 грн (71,1% від середньо національного рівня) [12]. Головним проблемним аспектом соціальної відповідальності аграрних бізнес-структур перед персоналом постає рівень сприйняття керівництвом підприємств сутності та змісту соціального захисту працівників. Проведені опитування керівників аграрних підприємств суспільного сектора Одеської області показали, що основними формами соціальної відповідальності керівники господарюючих суб'єктів бачать розмір заробітної плати, програми державного соціального страхування та умови соціальної інфраструктури сільських територій (питання забезпечення газо- та водопостачання) в межах сільських територій. При цьому головною умовою підвищення рівня соціальної відповідальності перед персоналом в сучасних умовах є прибутковість діяльності.

Одним із домінантних напрямів імплементації аудиту соціальної відповідальності у практику господарювання вітчизняних аграрних формувань у сучасних реаліях є запровадження системи стандартів і нормативів. Обґрунтування соціальних стандартів життя в межах сільських територій та проведення на їх основі аудиту соціальної відповідальності аграрного бізнесу може виявитись тим стимулюючим фактором, який дозволить провести оперативну діагностику та нівелювати ризики соціального управління і розвитку сільських територій у стратегічному періоді.

Результати наукових досліджень свідчать, що у сфері вітчизняного управління стандарти та нормативи соціально відповідального бізнесу втілюються досить повільно. Спостерігається чітка та стійка залежність між рівнем соціальної відповідальності бізнесу та формою власності і господарювання суб'єктів підприємницької діяльності, масштабами діяльності, ступенем розвитку зовнішньоекономічних зв'язків і міжнародного партнерства, рівнем сприйняття корпоративної етики персоналом компанії. Впровадження у практику управління стандартів

Рис. 1. Методи здійснення аудиту соціальної відповідальності в аграрних формуваннях

соціальної відповідальності є необхідною передумовою організації і проведення аудиту соціальної відповідальності бізнесу. У світовій практиці для проведення аудиту соціальної відповідальності використовуються стандарти типу: GRI – «Керівництво по звітності у сфері сталого розвитку», AA 1000 AS – «Основні етапи: планування, визначення (уточнення) цінностей і завдань, звітність, підготовка звіту та проведення аудиту зовнішньою організацією, SA8000, що встановлює норми відповідальності роботодавця в галузі умов праці, міжнародний кодекс соціальної відповідальності [13; 14 с. 186].

Наукові дослідження сучасного стану та проблемних питань організації та впровадження аудиту соціальної відповідальності в аграрних формуваннях дозволили обґрунтувати основні напрями їх вирішення:

• покращення обліково-аналітичного забезпечення процесу аудиту соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу шляхом виділення у фінансовій звітності спеціалізованих статей, які відображатимуть обсяг витрат на соціальні заходи суб'єктів господарювання;

• імплементація у практику сучасного управління аграрними формуваннями концепцій та методичних підходів соціально-орієнтованого і відповідального аграрного бізнесу;

• розробка та впровадження стандартів, норм і нормативів соціальної відповідальності аграрного підприємництва;

• підвищення якості та розширення спектра надання аудиторських послуг вітчизняними суб'єктами аудиторської діяльності;

• удосконалення нормативних положень аудиторської діяльності та внесення доповнень до Закону України «Про аудиторську діяльність» у частині розширення сфери фінансового контролю, розширення спектра аудиторських послуг, які регламентуються Аудиторською палатою України;

• удосконалення методики аудиту, її адаптація до соціальної площини здійснення аграрного бізнесу та трансформованої системи облікової і аналітичної інформації про діяльність підприємств, яка включає фінансову звітність та аудит зовнішнього оточення господарюючих суб'єктів;

• кардинальне змінення парадигми сприйняття аграрного сектору як пріоритетного сектору національної економіки, а людського фактора – як провідного фактору успіху підприємства на ринку;

• зміщення управлінських акцентів у бік об'єктивної необхідності реалізації соціально-орієнтованих програм як ключового напряму покращення конкурентних позицій аграрного формування на агропродовольчому ринку.

У міжнародній практиці здійснення аудиту його результати підтверджуються системою видачі сертифікатів, індивідуальних ідентифікаційних номерів соціально відповідальних компаній, оприлюдненими у засобах масової інформації аудиторськими висновками та аудиторськими звітами про проведення перевірок, що сприяє формуванню позитивного іміджу фірм і позиціюванню їх на ринку як прозорих, відкритих до суспільства бізнес-одиниць, пріоритетними стратегічними інтересами яких є інтереси суспільства в цілому та окремих громадських груп. Упровадження такої практики здійснення аудиту соціальної відповідальності у господарській діяльності вітчизняних аграрних формувань сприятиме вирішенню ключових проблем розвитку аграрного сектору та сільських територій, зокрема: підвищенню рівня якості життя сільського населення, подальшої розбудови соціальної інфраструктури сільських територій, зростанню інвестиційних та кредитних рейтингів суб'єктів аграрного бізнесу, підвищенню результативності управління персоналом організації та нарощуванню ринкової вартості аграрних бізнес-одиниць.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Проведені наукові дослідження показали, що основними напрямами впровадження практики аудиту соціальної відповідальності в аграрних формуваннях мають стати: розробка та використання стандартів і нормативів, імплементація у практику управління сучасних концепцій менеджменту, адаптація методик проведення аудиту соціальної відповідальності до специфічних умов розвитку аграрного сектору. Перспективами подальших наукових розробок є удосконалення методичних засад технологій аудиту соціальної відповідальності суб'єктів аграрного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кужель В.В. Соціальна політика та соціальні інвестиції підприємств агропродовольчої сфери / В.В. Кужель // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 286-294.
2. Голінач Л.І. Сутність соціального аудиту в процесі утвердження соціальної відповідальності бізнесу / Л.І. Голінач // Економічний аналіз. – 2014. – № 2. – С. 113-118.
3. Полякова Л.М. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л.М. Полякова, Н.І. Демків // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». – 2009. – № 639. – С. 159-162.
4. Шулус А.А. Социальний аудит / А.А. Шулус. – М.: «Академический проект», 2008. – 620 с.
5. Chruch, O. V. The development of Social Auditin the system of social control. Scientific Bulletinof Kherson State University. – 2013. – Series: Economics 2. – P. 98-102 [Electronic resource]. – Access mode: http://www.sts.ua/files/SURVEY_UKR.pdf.
6. Социальный аудит: технологии, стандарты, основные понятия. Словарь-справочник. – М.: АТиСО, 2007. – 320 с.
7. Ігнатенко М.М. Теоретичні засади та практичні напрями формування корпоративної соціальної відповідальності аграрних і харчових підприємств / М.М. Ігнатенко // Економіка АПК. – 2015. – № 1. – С. 78-83.
8. Хоружий Г.Ф. Моральний вимір економіки: соціальна відповідальність бізнесу та економічна ефективність: [монографія] / Г.Ф. Хоружий. – К.: УБС НБУ, 2009. – 255 с.
9. Про Аудиторську діяльність: Закон України № 3126-XII від 22 квітня 1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/закон%20україни%20про%20аудиторську %20діяльність.
10. Гришина Т.В. Технология проведения социального аудита / Т.В. Гришина // Социальный аудит: проблемы развития. – М.: «АТИСО», 2008. – 216 с.
11. Чебан Ю.Ю. Соціальні витрати аграрних підприємств: особливості формування, обліку, відображення у фінансовій звітності / Ю.Ю. Чебан // Ефективна економіка. – 2015. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4009.
12. Статистичний щорічник України за 2014 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/publ7_u.htm.
13. Международный стандарт: Социальная отвественность организации. Требования. Международный комитет по корпоративной социальной отвественности [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.trud22.ru/partner/socotvrab/standart/.
14. Національні стандарти соціального аудиту. – Донецьк: ЦСА, 2011. – 396 с.

УДК 657

Лучик Г.М.
аспірант
Буковинського фінансово-економічного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА КРИТЕРІЇВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКІСНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ

CHARACTERISTIC CRITERIA OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL INFORMATION IN PROVIDING QUALITY INFORMATION BASE FOR MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено характеристику вимог до обліково-аналітичної інформації у розрізі економічних, юридичних і психологічних критеріїв з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Економічні критерії розкрито через кількісні, якісні та ціннісні вимоги, вони дають можливість проаналізувати фінансові показники діяльності аграрного підприємства. Юридичні та психологічні критерії розкрито як основний інструментарій у забезпеченні ефективної організації управління на основі нефінансових показників інтегрованої звітності. Сформовані критерії підвищать рівень якості обліково-аналітичного інформаційного забезпечення та ефективність прийняття управлінських рішень суб'єктами господарювання.

Ключові слова: обліково-аналітична інформація, система бухгалтерського обліку, управлінські рішення, обліково-аналітичне інформаційне забезпечення, система управління.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана характеристика требований к учетно-аналитической информации в разрезе экономических, юридических и психологических критериев для принятия эффективных управленческих решений. Экономические критерии раскрыты через количественные, качественные и ценностные требования, они дают возможность проанализировать финансовые показатели деятельности аграрного предприятия. Юридические и психологические критерии раскрыты как основной инструментарий в обеспечении эффективной организации управления на основе нефинансовых показателей интегрированной отчетности. Сформированные критерии повысят уровень качества учетно-аналитического информационного обеспечения и эффективность принятия управленческих решений субъектами хозяйствования.

Ключевые слова: учетно-аналитическая информация, система бухгалтерского учета, управленческие решения, учетно-аналитическое информационное обеспечение, система управления.

ANNOTATION

In the article the description of the requirements for accounting and analytical information in terms of economic, legal and psychological criteria to take effective management decisions. Economic criteria revealed through quantitative, qualitative and value requirements make it possible to analyze the financial performance of agricultural enterprises. Legal and psychological criteria disclosed as major tools in ensuring the effective management organization based on non-financial indicators integrated reporting. Formed criteria enhance the quality of accounting and analytical information provision and effectiveness of management decision-making entities.

Keywords: accounting and analytical information system of accounting, management decisions, accounting and analytical information security management system.

Постановка проблеми. Важливе місце у системі прийняття управлінських рішень посідає обліково-аналітична інформація, однак її цінність буде зводитися до нуля, якщо вона не буде якісною та придатною для використання в управлінні. Для організації інформаційних потоків на підприємстві існують принципи, дотримання яких передбачає його раціоналізацію та відповідність встановленим вимогам до обліково-аналітичного забезпечення. До них науковці відносять: формування інформаційних потреб користувачів; встановлення способів і методів задоволення сформованих інформаційних потреб; ефективне максимальне використання первинної інформації для розрахунку системи аналітичних показників при мінімальних затратах часу та праці; розробка ефективних моделей управлінських рішень на основі результатів застосування аналітичних процедур.

Дотримання вищезазначених принципів організації раціонального обігу обліково-аналітичної інформації на підприємстві дасть змогу забезпечити належний рівень відповідності інформаційного забезпечення встановленим до нього вимог, у тому числі і якості. Тому для забезпечення менеджменту ефективними управлінськими рішеннями до інформації бухгалтерського обліку необхідно сформувати вимоги, яким вона повинна відповідати.

При цьому інформація, яка необхідна для прийняття ефективного оперативного чи стратегічного рішення, повинна відповідати усім встановленим вимогам, інакше вона втратить свою загальну актуальність. Варто зазначити, що сучасний розвиток світової економіки ставить перед підприємством усе більше вимог у сфері управління, що стосуються ефективності прийняття управлінських рішень. На практиці ці рішення повинні обґрунтовуватися інформаційними даними сучасний стан та результати діяльності підприємства. Тому сучасні вимоги акцентують увагу менеджерів не тільки на кількості інформації, яка необхідна для прийняття рішень, а і на її якості, цінності та корисності. Аналітики обирають із великого масиву інформації саме ту, яка призведе до ефективного прийняття рішення, що у свою чергу вплине на збільшення результатів діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання якісних вимог до інформації у системі управління досліджували вітчизняні та зарубіжні учені, а саме: Г.Г. Азгальдов, В.С. Волошин, В.П. Гринь, В.В. Дрей, В.М. Жук, Г.Г. Кірей-

цев, С.М. Кісіль, Р.О. Костирко, Д.В. Лисенко, Б.І. Мороз, С.І. Ожегов, М.А. Проданчук, В.К. Савчук, В.В. Свиридов, І.В. Сіменко, Н.М. Чигасова, Г.П. Шанкин.

Мета статті полягає у науково-теоретичному, організаційно-методичному та практичному обґрунтування характеристики критеріїв до обліково-аналітичної інформації у забезпеченні формування якісної інформаційної бази для управління.

Виклад основного матеріалу. Для будь-яких видів і форм обліково-аналітичної інформації можна сформулювати спільні вимоги, яким повинна відповідати інформація через визначення її кількості, якості, цінності та корисності.

Кількість – це характеристика однорідності об'єкту, котрий має свою величину, зовнішня визначеність предмета, яка вже не є тотожною з буттям, «байдуже» до їх якості [4, с. 50].

До кількісних характеристик належать:

– повнота – необхідна і достатня кількість інформації для прийняття рішення;

– достатність – кількість інформації, достатня для вирішення поставленого вузького завдання.

У процесі розвитку економіки та системи управління зокрема вчені так і не визначили чіткого розмежування поняття «цінності» та поняття «корисності» інформації. Аналізуючи систему вимог до інформації, можна стверджувати, що для системи управління важливим є розмежування поняття «цінності» та поняття «корисності», а не їх ототожнення. Поняття «цінність» є ширшим, а ніж поняття «корисність», при цьому одне включає інше, під цінністю можна розуміти важливість, значимість, користь, корисність чого-небудь, вона виявляється у тому випадку, якщо вона сприяє досягненню мети, що стоїть перед її споживачем на ринку.

Цінність інформації – це властивість відносна: одна і та ж інформація має різну цінність для різних споживачів. Цінність інформації виражається, як правило, відповідно до свого цільового призначенням та може бути реалізована тільки в рамках певної інформаційної системи. Цінність документованої інформації може бути виміряна ступенем наближення до мети або ж величиною заощаджених ресурсів.

У процесі прийняття управлінських рішень, цінність інформації визначається ступенем впливу на результат та рівнем досягнення поставленої мети [3, с. 42]. Крім того, цінність є лише властивістю інформації поряд з достовірністю та актуальністю і визначається корисністю та здатністю забезпечувати користувачів необхідними умовами для досягнення цілей та вирішення поставлених завдань.

Вчені В.В. Свиридов, Б.І. Мороз, Г.П. Шанкин поняття «цінність» не виділяють як окрему вимогу до економічної інформації, основною якісною характеристикою інформації, яка пов'язана безпосередньо з ефективністю її використання, вважається цінність інформації. Саме цінність інформації повинна лежати в основі оцінки ефективності використання управлінської інформації у процесі прийняття управлінських рішень на підприємстві.

Проте статус «цінна» інформація може набути, якщо вона володіє рядом другорядних якісних характеристик, наведених вище. Таким чином, вважаємо цінність обліково-аналітичної інформації в управлінні – це наявність узагальнюючих показників якості, які характеризують її у достатній мірі.

До ціннісних характеристик належать:

– значущість для прийняття ефективних рішень;

– вартість – всі видатки за фактом одержання інформації.

Однак, особливе місце посідає виділення якісних вимог до обліково-аналітичної інформації. Якісні характеристики обліково-аналітичної інформації розкриваються у дослідженнях багатьох вчених, міжнародних стандартах фінансової звітності, національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку з позиції економічного та юридичного аспектів. Отже, розглянемо детально поняття «якість» та особливості формування і визначення якісних характеристик яким повинна відповідати обліково-аналітична інформація у системі управління.

Від якості обліково-аналітичної інформації буде залежати ефективність застосування аналітичних процедур у системі прийняття управлінських рішень і достовірність результатів діяльності суб'єктів господарювання, рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності підприємства.

Поняття «якість» розкривається з позиції різних наукових джерел та фахівців. У словнику російської мови С.І. Ожегова категорія «якість» характеризується так: «Якість – це наявність істотних властивостей, ознак, особливостей, які відрізняють один предмет або явище від інших та придають йому визначеності» [10, с. 264].

З позиції філософії, якість – категорія об'єктивна, тому що кожному предмету або процесу притаманні ті або інші властивості. Варто підкреслити, що властивості предмету або процесу існують поза волею людини, незалежно від її усвідомлення [12, с. 45].

Функціональне розуміння якості, закономірність виражати якісні характеристики через кількісні показники тісно пов'язане з практикою господарювання, економічними процесами. Один із засновників наукової дисципліни кваліметрії – Г.Г. Азгальдов – дає таке визначення якості: «Якість – складна властивість, що являє собою сукупність всіх тих і тільки тих властивостей, які характеризують отримані за споживання об'єкта результати» [12, с. 45].

Якість обліково-аналітичної інформації залежить від використаної методології її сприйняття, систематизації та узагальнення, а також від специфічних особливостей аналітичних процедур, що застосовуються у системі прийняття управлінських рішень: розв'язаності (завжди

розрахунковим або логічним способами); алгоритмічності; документальності вхідних та вихідних даних; використання тих самих даних для формування різних показників; інформаційного зв'язку аналітичних завдань; необхідності накопичення даних; регламентації термінів розв'язання завдань.

Оскільки, якість – це досить відносна категорія, необхідно пам'ятати, що якість управлінської інформації підлягає постійному контролю та перевірці менеджерами та іншими користувачами. Це потрібно, перш за все, для отримання об'єктивних результатів застосування аналітичних процедур та ефективного прийнятого управлінського рішення.

Розробка теоретико-методологічної бази оцінки якості облікової інформації неможлива без урахування зарубіжного досвіду регулювання і оцінки якості облікової інформації, міжнародних стандартів фінансової звітності, міжнародних стандартів якості ISO, положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Відповідно до стандарту ISO 9000-2001 «Управління якістю і забезпечення якості», якість – це сукупність характеристик об'єкта, які відносяться до його здатності задовольняти встановлені потреби і потреби, які передбачаються. Враховуючи вимоги стандартів ISO, в основу моделі оцінки якості облікової інформації повинні покладатися принципи управління якістю та загальні вимоги до неї. Стандарти серії ISO 9000 розроблено для сприяння організаціям, незалежно від їх типу та чисельності працівників, у впровадженні та забезпеченні функціонування ефективних систем управління якістю [2, с. 144].

Якість облікової інформації – це сукупність властивостей інформації, які враховують ступінь придатності, можливість і ефективність використання конкретної інформації споживачами з метою розвитку підприємства при оптимальних витратах на формування такої інформації. У стандартах ISO виділені процеси планування, управління, забезпечення та покращення якості. При цьому під забезпеченням якості варто розуміти частину менеджменту якості, яка орієнтована на створення упевненості в тому, що відповідні вимоги будуть виконані [1, с. 183].

На нашу думку, якість – це певна властивість, ознака чи риса, яка притаманна тому чи іншому явищу або процесу. Якість інформації – це сукупність властивостей, ознак, рис, якими вона володіє, сформованої відповідно до вимог та практичної корисності у системі прийняття управлінських рішень.

Вважається, що до якісних вимог належать:

– вірогідність – наближеність інформації до першоджерела або точність її передачі (відсутність випадкових або умисних спотворень інформації);

– об'єктивність – інформація, «очищена» від неминучих спотворень, які виникли при її передаванні, а також від суб'єктивних спотворень психологічного плану;

– однозначність – навіть достовірна і об'єктивна інформація повинна підлягати повторній перевірці;

– своєчасність – інформація потрібна у потрібний час і у потрібному місці;

– релевантність – характеристика ступеня відповідності змісту документа, знайденого у результаті інформаційного пошуку, змісту інформаційного запиту;

– пертинентність – характеристика ступеня відповідності змісту документа, знайденого в результаті інформаційного пошуку, інформаційній потребі, вираженій в інформаційному запиті;

– актуальність – важливість інформації у даний конкретний момент часу у прийняття конкретного рішення.

Оскільки облікова інформація, що накопичується протягом господарської діяльності підприємства, оприлюднюється за допомогою фінансової звітності, то важливим є розкрити її якісні характеристики. Згідно з НП(С)БО 1:

1) інформація, яка надається у фінансовій звітності, повинна бути дохідливою і зрозумілою її користувачам за умови, що вони мають достатні знання та заінтересовані у сприйнятті цієї інформації;

2) фінансова звітність повинна містити лише доречну інформацію, яка впливає на прийняття рішень користувачами, дає змогу вчасно оцінити минулі, теперішні та майбутні події, підтвердити та скоригувати їхні оцінки, зроблені у минулому;

3) фінансова звітність повинна бути достовірною. Інформація, наведена у фінансовій звітності, є достовірною, якщо вона не містить помилок та перекручень, які здатні вплинути на рішення користувачів звітності;

4) фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати: фінансові звіти підприємства за різні періоди; фінансові звіти різних підприємств [9].

Передумовою зіставності є наведення відповідної інформації попереднього періоду та розкриття інформації про облікову політику і її зміни. Установлення і зміни облікової політики підприємства здійснюються підприємством, яке визначає її за погодженням з власником (власниками) або уповноваженим органом (посадовою особою) відповідно до установчих документів. Фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності складають підприємства, які відповідно до законодавства зобов'язані їх застосовувати, а також ті, які прийняли таке рішення (закріплене в обліковій політиці) самостійно [7].

МСФЗ декларують, що якісні характеристики фінансових звітів є рисами, притаманними звітам, завдяки яким інформація, викладена в них, стає корисною для користувачів. Таким чином, головним показником якості інформації

наголошується її корисність, що цілком логічно вписується у запропоноване вище визначення якості облікової інформації. Чотирма основними якісними характеристиками облікової інформації, що надається в фінансовій звітності загального призначення, за МСФЗ є: зрозумілість; доречність; достовірність; зіставність [8, с. 31].

Т.В. Круп'як вважає, що до якісних характеристик облікової інформації належать: об'єктивність, порядок та повнота (перекликаються з якісною характеристикою за МСФЗ «достовірність»), однозначність (перекликається з якісною характеристикою за МСФЗ «зрозумілість»), релевантність (перекликається з якісною характеристикою за МСФЗ «доречність») [6, с. 225].

При цьому якість інформації оцінюється за наступними ознаками: репрезентативність (при вибірковому аналізі); повнота за умови мінімального обсягу; аналітичність; достовірність; раціональність; своєчасність надходження.

В.В. Дрей серед основних якісних характеристик, що повинні бути властиві будь-якій управлінській інформації, виділяє достовірність, об'єктивність, повноту, своєчасність, суттєвість. Проте навіть, на його думку, наявність всіх перерахованих якісних характеристик у достатній мірі не завжди забезпечує ефективність використання управлінської інформації підприємстві [5, с. 20].

На думку Ф.Ф. Бутинця, для однозначного сприйняття інформації тими, хто брав участь у її підготовці, і тими, хто її використовує, інформація повинна відповідати таким вимогам: достовірність, значимість, порівнянність і постійність, суттєвість, консервативність, повнота [2, с. 145].

На думку М.А. Проданчука, якість облікової інформації визначається її здатністю бути корисною для користувачів і вимоги до облікової інформації розкриває через економічний та юридичний аспекти. Економічний аспект: доречність,суттєвість, своєчасність, достовірність, зрозумілість, зіставність. Юридичний аспект: правомірність, юридичної доказовості, своєчасність [11, с. 237].

Систематизуючи проведені дослідження, необхідно зазначити, що виділяють кількісні, якісні та ціннісні вимоги до облікової і аналітичної інформації з метою прийняття ефективних управлінських рішень підприємствами. Досліджуючи аспекти формування якісних вимог щодо облікової інформації, можна визначити їх через розкриття відповідних критеріїв, а саме: економічного, юридичного та психологічного.

Оскільки прийняття рішень – це процес, який не можливий без урахування людського фактора та застосування інтуїтивних методів, зрозуміло, що рішення приймаються керівником чи менеджером відповідної ланки, що не виключає суб'єктивності. Неможливо виключити із цього процесу психологічні аспекти, адже керівник використовує для прийняття рішення і власну інтуїцію, сприйняття, емоційні аспекти тощо. Відповідно, прийняте рішення ним буде залежати і від психологічних критеріїв до інформаційного забезпечення. Тому, обґрунтувавши економічні та юридичні критерії до обліково-аналітичної інформації, на нашу думку, необхідно виділити та розкрити і психологічні, які повинні забезпечувати прийняття ефективних управлінських рішень з існуючих альтернативних їх варіантів.

Від психологічних критеріїв залежить результативність рішень, що приймаються і, можливо, у деяких випадках їхня вагомість є вищою, ніж економічних та юридичних критеріїв. За необхідністю ми можемо виділити такі психологічні критерії до обліково-аналітичної інформації для управління:

– активізуюча – це інформація, що сприяє визначення напряму творчого мислення керівника, до народження нових думок, які дають можливість виокремити варіанти рішення поставлених завдань в управлінні;

– евристична – це інформація, що сприяє реалізації нових думок, що призводить до активізації мислення менеджера для вибору найрезультативнішого варіанту вирішення проблеми, реалізації поставленої мети підприємством з метою прийняття ефективних управлінських рішень;

– альтернативна – це інформація, яка сприяє виникненню значної кількості думок, що призводить до виникнення декількох варіантів рішення завдання і створює велику вірогідність правильного і швидкого вибору найкращого варіанту її розв'язання з метою прийняття найбільш ефективного управлінського рішення;

– прогресивна – це інформація, що сприяє розвитку людського мислення з метою засвоєння новітніх знань та методик прийняття рішень у сфері управління.

Спираючись на проведені дослідження, на нашу думку, необхідно виділити такі характеристики критеріїв, яким повинна відповідати обліково-аналітична інформація, що потрапляє у систему прийняття управлінських рішень у розрізі економічних, юридичних та психологічних за відповідними якісними, кількісними, ціннісними групами (табл. 1).

Аналізуючи дані таблиці 1, необхідно визначити, що обліково-аналітична інформація, що є результатом функціонування системи бухгалтерського обліку, повинна відповідати вищезазначеним критеріям. Оскільки обсяги обліково-аналітичної інформації, що надходить до системи управління, можуть бути достатньо значними, однак не вся інформація буде використовуватися у процесі прийняття управлінського рішення. Зрозуміло, що, відповідно, дані характеристики дають можливість визначити і рівень підпорядкованості нормативно-правовому регулюванню через законодавчі акти, які формують вимоги до облікової інформації у звітності та інших джерелах.

Варто зазначити, що без урахування всіх характеристик, яким повинна відповідати обліково-аналітична інформація одного підприємства не буде зіставна з іншим, якщо вони функціонують у різних сферах підприємництва. Окрім того, на нашу думку, система критеріїв, що наведена у таблиці 1, дає більш ширшу характеристику вимог до обліково-аналітичної інформації не тільки в аспектах кількості, цінності, якості, а й юридичних та психологічних вимог.

Доповнені нами психологічні критерії відображатимуть наявність у процесі прийняття рішень суб'єктивності – людського фактора. Без цього процес прийняття рішення не можливий, психологічні критерії також випливатимуть і на формування цілей системи управління. Адже менеджер, враховуючи внутрішні і зовнішні ринкові умови, формує цілі, досягнення яких забезпечить належний рівень функціонування підприємства у довгостроковому періоді.

Висновки. Розкриваючи організаційні та методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення управлінської діяльності підприємств, обґрунтовано характеристику вимог до обліково-аналітичної інформації у розрізі економічних, юридичних і психологічних критеріїв з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень. Юридичні та психологічні критерії стануть основним інструментарієм у забезпеченні ефективної організації управління на основі нефінансових показників інтегрованої звітності. Запропонований комплекс критеріїв матиме безпосередній вплив на ефективність прийняття управлінського рішення. Якщо інформація не буде відповідати хоча б одному із критеріїв, використання її в системі управління призведе до прийняття неефективних рішень. На нашу думку, узагальнення проведених нами досліджень сприяє формуванню моделі впливу організації системи бухгалтерського обліку на формування обліково-аналітичної інформаційної бази з метою задоволення потреб управління.

Таблиця 1

Характеристики критеріїв щодо обліково-аналітичної інформації для управління

Група вимоги	Характеристика вимог
Економічні критерії	
Якісні	Своєчасність – інформація потрібна у потрібний час і у потрібному місці
	Релевантність – характеристика ступеня відповідності змісту документа, знайденого в результаті інформаційного пошуку, змісту інформаційного запиту
	Достовірність – це інформація високої якості, в якій відсутні суттєві помилки або перекручення
	Доречність – здатність інформації впливати на прийняття управлінських з метою оцінки отриманих результатів та прогнозування
	Вірогідність – наближеність інформації до першоджерела або точність її передачі (відсутність випадкових або умисних спотворень інформації)
	Зіставність – можливість порівнювати інформацію
	Зрозумілість – однозначне трактування отриманої інформації її користувачами
Кількісні	Повнота – відповідний обсяг інформації, що дасть змогу прийняти управлінське рішення
	Достатність – відповідний інформації, достатня для прийняття управлінського рішення
Ціннісні	Значення для прийняття управлінських рішень
	Вартість – затрати на одержання інформації та її обробку, приведення до відповідного вигляду для прийняття управлінських рішень
	Актуальність – важливість інформації у даний конкретний момент часу для прийняття управлінських рішень
Юридичні критерії	
Юридичні	Правомірність – інформація, що відповідає нормативно-правому полю і не я суперечить чинному законодавству
	Юридична однозначність – інформація, що не підлягає повторній перевірці
	Доказовість – інформація, що забезпечує правильність прийняття рішення, без викривлень
	Юридична об'єктивність – інформація, яка є не спотворена суб'єктивними чинниками
Психологічні критерії	
Психологічні	Евристичність – сприяння активізації мислення керівника для вибору найрезультативнішого варіанту вирішення поставлених завдань підприємством з метою прийняття ефективних управлінських рішень
	Активність – визначення напряму творчого мислення керівника, для народження нових думок, які дають можливість виокремити варіанти ефективних рішення в управлінні
	Альтернативність – виникнення декількох варіантів рішення завдання з великою вірогідністю правильного і швидкого вибору найкращого варіанта її розв'язання з метою прийняття найбільш ефективного управлінського рішення
	Прогресивність – сприяння розвитку людського мислення з метою засвоєння новітніх знань та методик прийняття рішень у сфері управління

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будько О.В. Шляхи забезпечення якості облікової інформації / О.В. Будько // Економічний аналіз: зб. наук. праць. / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2013. – Том 14. – № 2. – С. 183-187. – ISSN 1993-0259.
2. Бутинець Ф.Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: [підруч.] / Ф.Ф. Бутинець, 2-ге вид., переробл. і доповн. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 544 с.
3. Волошин В.С. Оцінювання корисності економічної інформації в процесі прийняття управлінських рішень. / В.С. Волошин // Вісник національного університету водного господарства та природокористування, 2012. – Випуск 3(59), Серія «Економіка». – С. 41-46.
4. Гринь В.П. Удосконалення методики економічного аналізу в сучасному комп'ютерному середовищі [Електронний ресурс] / В.П. Гринь, С.М. Кісіль. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua. – 2011. – С. 48-55.
5. Дрей В.В. Оцінка управлінської інформації підприємства за її якісними характеристиками / В.В. Дрей // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4, Т. 3 – С. 20-24.
6. Круп'як Т.П. Аналіз інформаційних потреб підприємства / Т.П. Круп'як // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1(79). – С. 220-227.
7. Мискін Ю. Удосконалення методики управлінського аналізу / Ю. Мискін. – Збірник наукових праць: економічний аналіз, 2011. – Випуск 9. Частина 2. – С. 323-327.
8. Міжнародні стандарти фінансової звітності. 2004 [пер. з англ. / за ред. С.Ф. Голова]. – К.: ФПБАУ, 2005. – Ч. І. – 1304 с.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // www.rada.gov.ua.
10. Ожегов С.И. Словарь русского языка. / С.И. Ожегов. – Изд. 7-е, стереотип. – М.: «Сов. Энциклопедия», 1968. – 900 с.
11. Проданчук М.А. Роль та місце облікової інформації в управлінській діяльності бізнесом підприємства та інструментарій забезпечення її якості: [монографія] / М.А. Проданчук // Науковий вісник Буковинського фінансово-економічного університету. – С. 231-238.
12. Сіменко І.В. Якість процесу прийняття управлінських рішень: визначення етапів та послідовності аналітичних процедур [Електронний ресурс] / І.В. Сіменко. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua. – 2010. – С. 45-53.

УДК 336.77:334.7

Лядова Ю.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри контролю й аудиту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВОМ: ЗМІСТ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ В АУДИТОРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ

ANALYSES FEASIBILITY OF ATTRACTION OF CREDIT RESOURCES BY AN ENTERPRISE: ITS CONTENT AND A FUNCTIONAL PURPOSE IN AUDITING PRACTICES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито зміст методики аналізу доцільності залучення кредитних ресурсів підприємством, яка може застосовуватися в аудиторській практиці, в якості однієї з аудиторських послуг. Така методика дозволяє визначити частку іноземної валюти у структурі кредитних ресурсів задля досягнення оптимальних значень рентабельності власного капіталу.

Ключові слова: аудиторська діяльність, аудиторські послуги, фінансове забезпечення, фінансові ресурси, кредитні ресурси, іноземна валюта.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто содержание методики анализа целесообразности привлечения кредитных ресурсов предприятием, которая может применяться в аудиторской практике, в качестве одной из аудиторских услуг. Такая методика позволяет определить долю иностранной валюты в структуре кредитных ресурсов для достижения оптимальных значений рентабельности собственного капитала.

Ключевые слова: аудиторская деятельность, аудиторские услуги, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, кредитные ресурсы, иностранная валюта.

ANNOTATION

The article opened the content of a method of analyses the feasibility of attraction of credit resources by an enterprise, which can be used in auditing practices as one of auditing services. This method allows to determine the part of foreign currency in structure of credit resources for achieving an optimal value of return on equity.

Keywords: audit activities, auditing services, financial assurance, financial resources, credit resources, foreign currency.

Постановка проблеми. Зважаючи на стрімке реформування системи фінансового контролю в Україні, аудиторська діяльність як підприємницька діяльність потребує негайних змін у сфері надання аудиторських послуг. Адже конкуренція серед контролюючих органів зростає, розширюються повноваження органів державного фінансового контролю, система фінансового контролю взагалі набуває ознак європейського зразку. Тому доцільним є розширення аудиторської діяльності шляхом застосування в аудиторській практиці нових аудиторських послуг, зокрема тих, що стосуються покращення фінансового забезпечення підприємств шляхом залучення кредитних ресурсів. До того ж питання кредитного забезпечення суб'єктів господарювання набувають особливого значення у період фінансової нестабільності та складності залучення додаткових ресурсів з будь-яких джерел їх формування. Це і змушує різних дослідників звертати увагу на удосконалення методів і підходів щодо покращення фінансового забезпечення суб'єктів господарювання. Ґрунтовність такого розгляду пов'язана як із необхідністю забезпечення достатньої кількості оборотного капіталу для виконання поточних завдань діяльності суб'єкту господарювання, так і з вирішенням низки проблемних питань, які виникають під час конкурентної боротьби між різними господарюючими суб'єктами в умовах ринкової економіки.

Так, наприклад, О. В. Васюренко визначає можливість залучення додаткових ресурсів для фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання за рахунок коштів інвесторів, маючи на увазі впровадження ряду інвестиційних програм [1]. Разом з цим такі дослідники, як Т. І. Лепейко, Ю. В. Параніч розглядають методи та підходи щодо інвестування суб'єктів господарювання реального сектору економіки за рахунок інструментів фондового ринку [2; 3]. О. О. Терещенко, В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін, Б. Коласс значну увагу у своїх дослідженнях приділяють питанням самофінансування діяльності суб'єктів господарювання [4; 5; 6].

Однак ключовою ознакою фінансового забезпечення суб'єктів господарювання у сучасних умовах економічного розвитку в Україні є переважно банківське кредитування.

Проте, незважаючи на зазначену кількість та напрямів дослідження з питань залучення фінансових ресурсів щодо покриття фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, все ж таки недостатньо опрацьованим є урахування впливів на кредитування підприємств такого структурного компоненту як валютна складова. Тому вирішення окресленої проблеми буде цікавим для підприємства і може використовуватися аудитором у ході виконання своїх професійних обов'язків як одна із послуг аудиторської діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення змісту методики аналізу доцільності залучення кредитних ресурсів підприємством на

основі урахування валютної складової в якості аудиторської послуги.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з Рішенням Аудиторської палати України, до переліку послуг аудиторської діяльності належить широке різноманіття послуг, які не пов'язані із завданням з надання впевненості, а визначені як інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів [7]. У межах зазначеного переліку можна запропонувати послугу з аналізу доцільності залучення кредитних ресурсів підприємством на основі врахування валютної складової.

До початку останньої світової фінансової кризи в Україні майже не виникало питань з обрання валюти кредитування, а відтак обсяги наданих кредитів в іноземній валюті мали не лише значну питому вагу у структурі наданих кредитів, а і сталу динаміку обсягів їх зростання. Це було пов'язано:

– по-перше, з тим, що ресурс, який залучали банки у вигляді коштів в іноземній валюті (в якості субординованого кредиту) порівняно з коштами, залученими у національній валюті, був дешевшим;

– по-друге, у країні не спостерігалися різкі зміни коливань національної грошової одиниці та, більш того, привалювала тенденція щодо ревальвації гривні.

Відтак переважно визначалися впливи валютної складової на отримані значення фінансового результату діяльності суб'єктів господарювання з погляду експортно- та імпортноорієнтованих підприємств. Однак зазначений напрям аналізу не буде остаточно відображати вплив саме з погляду валютної складової банківського кредитування, бо у випадку розгляду підсумкового значення діяльності суб'єкта господарювання як фінансовий результат варто враховувати коливання національної грошової одиниці щодо собівартості продукції, її ціни, обсягів реалізованої продукції тощо.

Отже, перш за все постає питання щодо обрання такого показника, який би найбільш повно відображав вплив валютної складової банківського кредиту на діяльність суб'єкту господарювання. При цьому варто враховувати фінансову складову та співвідношення між обсягами власних та залучених ресурсів. Це визначається як розкриттям сутності кредитної складової фінансового забезпечення, так і впливом кредиту на діяльність суб'єкта господарювання, виходячи з фінансового аспекту його розуміння, де визначальне місце займає співставлення позикового та власного капіталу. Тобто при узагальненні питань впливу валютної компоненти кредитної складової фінансового забезпечення варто враховувати ті можливі збурення, які визначають ефективність зіставлення структури капіталу на діяльність суб'єкту господарювання.

Таким чином, загалом для розв'язання поставленого питання, в якості узагальненої характеристики діяльності суб'єкту господарювання, на думку автора, доцільно розглядати відносні показники ефективності використання капіталу суб'єкту господарювання, де одним із ключових може бути показник рентабельності власного капіталу. З одного боку, цей показник визначає ефективність використання власних ресурсів, а з іншого, – вплив на значення такого показника співвідношення позикового та власного капіталу, що і відповідає сутності розкриття дієвості застосування кредитної складової фінансового забезпечення. До того ж через зміну рівня рентабельності власного капіталу можна відслідкувати і напрям зміни фінансового результату. Тобто зміни власного капіталу та значень фінансового результату мають щільний взаємозв'язок між собою, що визначає можливість відстеження рухомості та трансформації залучених та власних фінансових ресурсів з погляду єдиної концепції фінансової узгодженості руху різноманітних потоків суб'єкту господарювання [8]. Це дозволяє у підсумку не лише врахувати впливи валютної компоненти кредитної складової фінансового забезпечення, а й більш детально проаналізувати результат діяльності суб'єкта господарювання з урахуванням дії внутрішніх та зовнішніх факторів. При цьому визначальним є аналіз впливу макрорівня, завдяки узагальненню впливу зовнішніх фінансових ресурсів, які опосередковуються у вигляді наданих позик та факторів, що розкриваються через зміну курсових різниць, які набувають відображення у валютній компоненті кредитної складової фінансового забезпечення суб'єкта господарювання.

Варто відзначити, що ключовим поняттям при обчисленні рентабельності власного капіталу, з погляду узагальнення співвідношення позикового та власного капіталу, виступає фінансовий леверидж, який і дозволяє розглядати можливість збільшення рентабельності власного капіталу шляхом встановлення прийнятного співвідношення між власним та позиковим капіталом, де, зокрема, останній у визначеному контексті питання, яке розглядається, може визначати, насамперед, залучені кредити. Ґрунтовність та доцільність застосування такого підходу щодо вирішення поставленого питання, також пов'язано з тим, що поняття фінансового левериджу використовується як для оптимізації варіантів залучення додаткових фінансових ресурсів з різних джерел [9], так і для оцінювання фінансової стійкості суб'єкту господарювання [10]. Тобто знову-таки підкреслюється єдність загальної концепції фінансової узгодженості руху різноманітних потоків суб'єкта господарювання, що відображають, насамперед, рух фінансових ресурсів.

Отже, відповідно до зроблених зауважень, для подальшого аналізу розглянемо функціональне визначення рентабельності власного капіталу суб'єкту господарювання у вигляді такої залежності [4]:

$$Rk = Rp \cdot (1 - Pn) + (Rp - Rv) \cdot L \cdot (1 - Pn), \quad (1)$$

де Rk – рівень рентабельності власного капіталу;

Rp – рівень економічної рентабельності суб'єкту господарювання;

Pn – ставка податку на прибуток суб'єкту господарювання;

Rv – рівень ставки кредиту за залучені ресурси;

L – фінансовий леверидж, який узагальнює коефіцієнт загальної заборгованості суб'єкта господарювання, що дорівнює відношенню позикового капіталу до власного. Зазвичай фінансовий леверидж визначається як плече фінансового важеля.

Змістовність рівняння за формулою 1 полягає в тому, що із зростанням величини фінансового левериджу при дотримані умови Rp > Rv, рівень рентабельності власного капіталу також зростає. Отже, врахування впливу кредитних ресурсів з валютною структурною компонентою на сталість фінансового забезпечення суб'єкту господарювання полягає у визначенні умов позитивного впливу кредитної складової на діяльність підприємства, яка у даному аспекті визначається позитивною динамікою рентабельності власного капіталу. При цьому, об'єктивно, постає питання щодо практичної ґрунтовності такого розгляду або визначення наявних тенденцій у зміні рентабельності власного капіталу досліджуваних суб'єктів господарювання та впливу на такі зміни плеча фінансового важеля.

Варто зазначити, що одним із напрямів аналізу з визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою є урахування обсягів залучених ресурсів та врахування зміни обсягів кредиторської заборгованості, яка може змінюватися і за рахунок кредитних ресурсів. Важливо відстежувати взаємність у змінах окремих складових позикового капіталу, що може мати непередбачений прояв, зокрема внаслідок різкої зміни вартості національної грошової одиниці.

У ході проведених досліджень на прикладі низки підприємств було встановлено загально обернену тенденцію між рівнем значень плеча фінансового важеля та рівнем значень рентабельності власного капіталу. Тобто із зростанням значень плеча фінансового важеля у підсумку відбувається зменшення рівня значень рентабельності власного капіталу.

Поясненням такого факту є те, що із зростанням обсягів кредитних ресурсів у цілому зростає і значення обсягів кредиторської заборгованості.

На практиці нерівність Rp > Rv не завжди є такою, що виконується. Зокрема, в умовах кризи, спаду попиту на продукцію, підвищення вартості запозичених ресурсів досить імовірним є виконання умови коли Rp < Rv. Відтак збільшення рівня значень плеча фінансового важеля призводить до зменшення значень рівня рентабельності власного капіталу. Таким чином, у даному випадку змістовність рівняння за формулою 1, згідно з урахуванням впливу валютної компоненти кредитної складової фінансового забезпечення буде розкриватися у визначенні прийнятного співвідношення між обсягами позикового та власного капіталу з точки зору дотримання встановленої межі рівня рентабельності власного капіталу, що є важливим для отримання позитивного фінансового результату. Саме в цьому і визначається ще один із аспектів аналізу доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою. Але для більш чіткого його з'ясування за необхідним є більш ґрунтовне розкриття фінансового левериджу з погляду можливої структури позикового капіталу. Для цього доцільно розглянути позиковий капітал або як функцію, що залежить лише від обсягу залученого кредиту, або як функцію, яка визначається різними складовими позикових ресурсів.

Отже, припустимо, що для суб'єкту господарювання позиковий капітал визначається виключно обсягами залучених ресурсів у вигляді наданих кредитних ресурсів. При цьому теоретично можливі такі ситуації:

по-перше, кредитні ресурси, які суб'єкт господарювання отримав у своє розпорядження винятково узяті у вигляді валютних ресурсів. Тож у випадку коли існує стабільна ситуація на валютному ринку країни, то доцільність залучення додаткових ресурсів з винятково валютною структурною компонентою визначається як потребами підприємства у таких ресурсах, так й імовірним співвідношенням між рівнем економічної рентабельності підприємства та рівнем ставки кредиту на залучені ресурси. Разом з цим, коли на валютному ринку спостерігається знецінення національної валюти доцільність отримання валютного кредиту зіставляється із втратами підприємства від зниження рівня рентабельності власного капіталу щодо можливого невиконання узятих зобов'язань як перед замовниками, так і перед банком. Якщо ж спостерігається процес ревальвації національної валюти, то доцільність обрання валютного кредиту визначається, переважно, умовами надання такого ресурсу. Тож виходячи з поданого сутність аналізу із визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою полягає, насамперед, у врахуванні динаміки зміни курсових різниць національної валюти;

по-друге, кредитні ресурси, які суб'єкт господарювання отримав у своє розпорядження узяті як у вигляді національної, так й іноземної валюти. Тож у випадку, коли існує стабільна ситуація на валютному ринку країни, то доцільність залучення кредиту з погляду різних валют визначається, переважно, як умовами необхідністю такого кредиту, співвідношенням між рівнем економічної рентабельності підприємства та рівнем ставки кредиту на залучені ресурси, так і співвідношенням обсягів кредиту взятого у валюті та національній грошовій оди-

ниці. Якщо на ринку спостерігається девальвація національної грошової одиниці, то ключовим параметром при визначенні доцільності обрання такого кредиту є визначення співвідношенням обсягів кредиту взятого у валюті та національній грошовій одиниці. У протилежному випадку, коли є тенденції до зміцнення національної валюти головним фактором доцільності отримання кредиту з валютною компонентою, як і у попередній ситуації, є переважно умовами отримання кредитного ресурсу. Отже, сутність аналізу з визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою полягає як у врахуванні динаміки зміни курсових різниць національної валюти, так і у зіставленні ставок за наданими кредитами у розрізі національної та іноземної валют.

Таким чином, для визначення умов доцільності застосування кредитної складової з валютною компонентою необхідно проаналізувати такі формалізовані співвідношення:

$$Rk = Rp \cdot (1 - Pn) + (Rp - Rz) \cdot \frac{(VZV + VZN)}{VR} \cdot (1 - Pn), \quad (2)$$

де VR – обсяги власних ресурсів суб'єкта господарювання;

VZV – обсяги кредитних ресурсів суб'єкта господарювання у вигляді валютної складової;

VZN – обсяги кредитних ресурсів суб'єкта господарювання у вигляді національної валюти;

Rz – середньозважена ставка кредитних ресурсів, виходячи із обсягів залучених ресурсів у вигляді валютної складової та національної грошової одиниці (загалом у даному випадку Rz = Rv). Зокрема, визначення середньозваженої ставки кредитних ресурсів може бути розраховано за допомогою такої формули:

$$Rz = \frac{Rvz \cdot VZV + Rvn \cdot VZN}{VZV + VZN}, \quad (3)$$

де Rvz – ставка залучення кредитних ресурсів у вигляді валютної компоненти;

Rvn – ставка залучення кредитних ресурсів у вигляді національної валюти.

Тож, відповідно до формули 3, враховуючи той факт, що вартість залучення кредитних ресурсів у вигляді валютної компоненти є меншою, ніж вартість залучення ресурсів у вигляді національної валюти, загальна динаміка значень середньозваженої ставки кредитних ресурсів Rz є спадною при збільшенні обсягів кредитних ресурсів у вигляді валютної компоненти при незмінному обсязі загального обсягу кредитних ресурсів. Отже, у разі навіть негативного співвідношення між рівнем економічної рентабельності суб'єкта господарювання Rp та рівнем ставки кредиту за залучені ресурси Rv, балансуючи значенням обсягів кредитних ресурсів з валютною компонентою, можна домогтися виконання умови Rp > Rv (де Rv має змістовність Rz), а відтак досягти загальної позитивної дії плеча фінансового важеля.

Значення фінансового левериджу може бути узагальнено за допомогою такого виразу:

$$L = \frac{VZV + VZN + VZR}{VR}, \quad (4)$$

де VZR – обсяги ресурсів залучених не за допомогою банківського сегменту фінансового ринку. Разом з цим підкреслимо, що прикладом такого залучення може бути, зокрема, використання інструментів ринку цінних паперів, а не лише кредиторська заборгованість.

Відповідно до формули 5 трансформується і визначення середньозваженої ціни залучених ресурсів відповідно до такого рівняння:

$$Rz = \frac{Rvz \cdot VZV + Rvn \cdot VZN + Rvr \cdot VZR}{VZV + VZN + VZR}, \quad (5)$$

де Rvr – ціна ресурсу, залученого поза межами банківського сегменту фінансового ринку. Якщо такий ресурс залучається за допомогою інструментів ринку цінних паперів, то вартість залучення визначається витратами на розміщення відповідного інструменту на ринку та величиною дисконту інвесторам за придбані цінні папери. При цьому обсяг такого дисконту може бути порівняно незначним на відміну від кредитних ресурсів, що більш приваблює застосування такого ресурсу з метою покриття фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання. Однак ті недоліки щодо отримання такого ресурсу у вітчизняній практиці нівелюють та стримують його розширене застосування.

Рис. 1. Основні складові з аналізу визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою та їх взаємозв'язок

Отже, відповідно до формул 5 і 6 варто стверджувати, що доцільність залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою також визначається:

– по-перше, питомою вагомою обсягів ресурсів залучених не на банківському сегменті фінансового ринку до загального обсягу кредитних ресурсів, де ключовим фактором виступає обсяг кредиторської заборгованості;

– по-друге, здатністю нівелювати негаразди на валютному ринку ціною ресурсу, залученого поза межами банківського сегменту фінансового ринку.

Таким чином, можна зробити висновок про взаємозалежність окремих складових аналізу із визначення доцільності залучення кредитних ресурсів із валютною компонентою та про можливість впливу таких складових одна на одну (рис. 1, узагальнено автором на основі проведеного вище аналізу).

Загалом така впливовість розкривається завдяки аналізу валютної компоненти кредитної складової, бо врахування змін питомої ваги валютної компоненти позикового капіталу взаємозалежне із визначенням прийнятної середньозваженої вартості одиниці позикового капіталу. У підсумку це дозволяє зробити висновок про обсяги позикового капіталу та його структуру, залежно від можливостей суб'єкта господарювання оперувати валютною компонентою кредитної складової фінансового забезпечення.

Висновки та подальші дослідження. Запропонована методика аналізу доцільності залучення кредитних ресурсів підприємством з урахуванням валютної складової може застосовуватися аудиторами на практиці в якості однієї із аудиторських послуг. Адже розглянута методика дозволяє впливати на рівень фінансового забезпечення підприємства, змінюючи при цьому структурне наповнення кредиту іноземною валютою. Впровадження у практику аудиторів запропонованої послуги дасть змогу не лише збільшити прибутки від аудиторської діяльності, а і підвищити попит на аудиторські послуги.

Напрямом подальшого дослідження є застосування запропонованої методики на практиці аудиторів та аудиторських фірм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О. Ціна кредитних ресурсів як ключова складова системи управління кредитним ризиком / О. Васюренко, В. Подчесова // Банківська справа. – 2008. – № 1. – С. 28-34.
2. Лепейко Т.І. Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка / Т.І. Лепейко. – Харків: ХДЕУ, 2002. – 288 с.
3. Параніч Ю.В. Основні складові залучення додаткових ресурсів на ринку цінних паперів інтегрованими структурами суб'єктів господарювання / Ю.В. Параніч // Научно-техн. зб. Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – К.: Техніка, 2005. – Вып. 65. – С. 251-257.
4. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия / Б. Коласс. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.
5. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 268 с.
6. Федосов В. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: монографія / В. Федосов, В. Опарін, С. Льовочкін. За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.
7. Перелік послуг, які можуть надавати аудитори (аудиторські фірми), затверджений Рішенням Аудиторської палати України 27.09.2007 № 182/5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.apu.com.ua/files/ris/734345289.doc.
8. Азаренкова Г.М. Менеджмент фінансових потоків економічних агентів: монографія / Г.М. Азаренкова. – Київ: УБС НБУ, 2009. – 335 с.
9. Ткаченко А.М. Управління сучасними ресурсами підприємства та оптимізація вартості структури капіталу / А.М. Ткаченко, О.І. Коваль // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 5. – С. 297-299.
10. Гравель Є.Ю. Методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості підприємств / Є.Ю. Гравель // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 1. – С. 91-93.

УДК 657.1

Мельничук І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT OF INNOVATION MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення обліково-аналітичного забезпечення як основного компонента інформаційного забезпечення управління інноваційною діяльністю підприємства. Визначено проблеми та основні засади формування обліково-аналітичної бази щодо інноваційних процесів на підприємстві з метою ефективного управління інноваційними витратами, доходами та результатом впровадження інновацій.

Ключові слова: інновації, інформаційне забезпечення інновацій, обліково-аналітичне забезпечення управління інноваціями, методика обліку інноваційної діяльності, оцінка та облік інноваційних витрат.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено значение учетно-аналитического обеспечения в качестве основного компонента информационного обеспечения управления инновационной деятельностью предприятия. Определены проблемы и основные принципы формирования учетно-аналитической базы инновационных процессов на предприятии с целью эффективного управления инновационными затратами, доходами и результатом внедрения инноваций.

Ключевые слова: инновации, информационное обеспечение инноваций, учетно-аналитическое обеспечение управления инновациями, методика учета инновационной деятельности, оценка и учет инновационных затрат.

ANNOTATION

In the article it has been considered the importance of accounting and analytical support as a main component of information support for management of innovation activity in enterprises. The problems and basic principles of formation of accounting and analytical framework for innovation processes in the enterprise for the effective management of innovation costs, revenues and result of innovation are determined.

Keywords: innovation, information support innovation, accounting and analytical support of innovation management, method of accounting innovation, valuation and accounting of innovation costs.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток економіки обумовлює пошук внутрішніх резервів для реалізації інвестиційно-інноваційних проектів в процесі господарської діяльності вітчизняних підприємств для забезпечення підвищення прибутковості. Безперечно, одним із шляхів підвищення ефективності управління суб'єктів господарювання є впровадження інноваційних змін у виробничо-господарський процес. Тому особливої актуальності набуває формування якісної і достовірної системи обліково-аналітичного забезпечення управління щодо інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліково-аналітичного забезпечення управління в частині інновацій розглядаються у наукових працях О.В. Кантаєвої, Я.Д. Крупки, О.В. Мінакова, М.С. Пушкаря, Т. Шири та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас досі існують проблеми, які пов'язані з інформаційним забезпечення інноваційного розвитку підприємства, можливістю розкриття інноваційних перетворень у системі фінансового й управлінського обліку та їхньою аналітичною оцінкою у сфері випуску і збуту продукції. Актуальним залишаються питання, які пов'язані з вирішенням організаційно-методичних проблем обліку впровадження інновацій у сферу випуску та збуту продукції, доходів та витрат інноваційної діяльності, її виокремлення та порядок списання на фінансові результати потребують детального вивчення й уточнення.

Постановка завдання. Потреба в більш глибокому і реалістичному розкриттю інформації щодо інноваційної діяльності з позицій практичної дійсності зумовлює необхідність поновому оцінити методичні принципи і прийоми щодо формування витрат і доходів від інноваційної діяльності, застосування інновацій на підприємствах, процесу розподілу прибутку за напрямками, що в сучасних умовах мають пріоритетне значення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система інформаційного забезпечення інноваційних процесів на підприємстві включає у себе низку під-

Рис. 1. Структура системи інформаційного забезпечення інновацій

систем, які вирішують свої специфічні завдання, мають свої методи збору й обробки інформації, а також джерела інформації (рис. 1).

Основним джерелом інформації на підприємстві (мікрорівень) є дані бухгалтерського обліку. На нашу думку, питання оцінки та забезпечення інформації щодо інноваційних проектів та програм включається у компетенцію внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, оскільки відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та національними стандартами не має визначення об'єктів обліку «інновація», «інноваційні витрати», «інноваційні доходи», результати інноваційної діяльності [1; 3]. Крім цього, дані об'єкти не відображені відповідними показниками у фінансовій звітності, тому прямого відношення до фінансового обліку не мають. Поряд з тим потреба в інформації про інноваційні програми та проекти виникає в цілях управління виробничо-господарською діяльністю підприємства та для подання даних у органи статистики. Відтак, відповідна інформація систематизується для внутрішніх користувачів як інструмент процесу управління підприємством. Це означає, що у відповідності до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» облік інновацій з випуску та реалізації продукції відноситься до об'єктів управлінського обліку. Тому важливо розробити методичні та організаційні засади системи управлінського обліку, максимально адаптовані до вимог ринкового середовища. Однак необхідно пам'ятати, що вся облікова інформація, яка стосується інновацій, повинна методологічно спиратися на відповідні стандарти бухгалтерського обліку та нормативно-правові акти щодо здійснення інноваційного процесу.

Оскільки для поточного обліку та контролю за господарськими активів та джерелами їх утворення застосовують систему рахунків, можливість отримання необхідного інформаційного забезпечення щодо здійснення інноваційної діяльності пов'язана з формуванням відповідних бухгалтерських проведень. Так, інформація для подальших розрахунків інноваційного потенціалу підприємства зосередиться на рахунках бухгалтерського обліку (і на субрахунках – у розрізі кожного проекту чи програми). Витрати повинні відображатися в обліку наростаючим підсумком, по мірі їх виникнення, що дасть змогу збирати інформацію на кожному етапі на необхідну дату.

Проведений аналіз наявної методики та організації обліку інновацій у частині створення ефективної системи оцінки й обліку інноваційних витрат, доходів та результатів у процесі здійснення інноваційної діяльності показує, що існують певні проблеми при відображенні інноваційної діяльності у синтетичному обліку, оскільки нормативними актами і методичними розробками не визначено порядок відокремленого обліку інноваційної діяльності на спеціально визначених рахунках [4]. Діяльність підприємства згідно з національними положеннями (стандартами) обліку поділяється на операційну та іншу звичайну (інвестиційна та фінансова) [3]. Саме таким чином розкривається інформація і на рахунках витрат і доходів. Інноваційні витрати, інноваційний продукт, доходи та ре-

Таблиця 1

Робочий план рахунків першого, другого та третього порядків щодо обліку інновацій

Синтетичні рахунки (рахунки першого порядку)		Субрахунки (рахунки другого порядку)		Аналітичні рахунки (рахунки третього порядку)	
Код	**Назва**	**Код**	**Назва**	**Код**	**Назва**
23	Виробництво	23X	Виробництво інноваційної продукції	23XX	За видами продукції
26	Готова продукція	262	Інноваційна продукція	262X	За видами інноваційної продукції
39	Витрати майбутніх періодів	392	Витрати майбутніх періодів з впровадження інновацій	392X	– дослідно-конструкторські роботи в цехах; – монтаж та демонтаж дослідно-конструкторського обладнання; – конструкторська доробка устаткування; – впровадження інновацій технічного характеру
70	Доходи від реалізації	701	Дохід від реалізації готової продукції	7012	Дохід від реалізації інноваційної продукції
79	Фінансові результати	791	Результат операційної діяльності	7912	Результат від випуску та збуту інноваційної продукції
90	Собівартість реалізації	901	Собівартість реалізованої готової продукції	9012	Собівартість реалізованої інноваційної продукції
94	Інші витрати операційної діяльності	941	Витрати на дослідження і розробки	941X	– витрати на дослідження; – проектно-конструкторські роботи; – розробка експериментального зразка; – раціоналізаторство
44	Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)	441	Прибуток нерозподілений, що спрямовується на розвиток підприємницької діяльності	441X	Прибуток, отриманий від реалізації інноваційного проекту

зультати від інновацій у системі фінансового обліку не відображаються. Розширення інформаційного поля рахунків другого порядку і введення нових аналітичних позицій на рахунках третього порядку (табл. 1), дадуть змогу отримувати більш повну і достовірну інформацію про інноваційні процеси на підприємстві з метою подальшої економічної оцінки ефективності інноваційних проектів та програм.

Крім цього, доцільно розробити відомість інноваційних витрат за місяць у розрізі напрямів інновацій (інновації капітального характеру, витрати, пов'язані з розробкою інноваційної продукції, витрати на виробництво нової продукції тощо) та наростаючим підсумком за відповідною обліковою схемою (рис. 2).

Застосування форм внутрішньої звітності щодо синтетичного та аналітичного обліку інноваційних витрат і джерел фінансування інноваційних процесів дасть змогу більшою мірою забезпечити формування бази даних у систематизованому вигляді для обґрунтованого визначення економічної ефективності інновацій.

У межах внутрішньогосподарського (управлінського) обліку інноваційної діяльності є необхідність у веденні обліку інноваційних витрат, доходів та результатів за центрами їх виникнення. Це випливає із вимог управлінського обліку щодо інформаційного забезпечення управління про результативність створення, впровадження та використання нововведень у сферах виробництва та збуту. Такий підхід дозволить розширити інформаційні потоки для розкриття інформації про інноваційні витрати, інноваційні доходи, прибутки (збиток) від виконання та впровадження інноваційних проектів та програм та прийняття на основі цього відповідних управлінський рішень. Дана облікова інформація являється достовірною базою для оцінки та аналізу ефективності інновацій.

У процесі дослідження інноваційних процесів на вітчизняних підприємствах визначено низку проблем. По-перше, встановлено недостатній обсяг необхідної аналітичної інформації про реалізацію інноваційних проектів та програм, поданої в основних формах фінансової звітності. У такому разі у структурі виручки необхідно виокремлювати дані щодо реалізації інноваційної продукції та її аналогів. Таку інформацію рекомендовано подавати в річній фінансовій звітності у формі відповідних розшифровок при визначенні загальних показників виручки підприємства загалом і за інноваційними видами продукції зокрема. По-друге, існуючу систему обліково-аналітичного забезпечення визнано за доцільне доповнити інформацією для визначення рівня рентабельності інновацій у сфері випуску та збуту продукції. Для цього запропоновано ввести у систему облікових регістрів показники, що розкривають інформацію про використання позикових коштів на капітальні інвестиції інноваційного характеру, інноваційну спрямованість основних засобів і нематеріальних активів та обсяги виробництва інноваційної продукції.

Створення інформаційної бази для аналізу починається з групування інформації у первинних документів, які є підставою відображення відповідних сум на рахунках обліку. Далі шляхом систематизації та накопичення у відповідних облікових регістрах бухгалтерського обліку формується інформація про фактичні дані інноваційних процесів на підприємстві із зазначенням їх потоків покриття витрат та періодів. Формування таких документів забезпечує управлінський облік виходячи із потреб інвесторів та менеджменту.

Показники фінансової звітності, які визначають стандарти бухгалтерського обліку, дають можливість:

– отримати попередній висновок про наявність інноваційних проектів на підприємстві;

– сформувати рішення щодо можливості фінансового забезпечення інноваційно-інвестиційних проектів та програм, тобто джерел фінансування інноваційних витрат та наявність відповідної технічної бази підприємства для впровадження інноваційних змін;

– виявити форми інвестиційної діяльності, які існують на підприємстві;

– показати зміни у динаміці виробництва та збуту продукції підприємства порівняно з попереднім періодом.

Таким чином, для проведення аналізу інноваційних проектів та програм мало керуватися загальними економічними показниками фінансової звітності, необхідно вивчити регістри бухгалтерського обліку та первинні документи. Структура інформаційної бази щодо структури та динаміки витрат інноваційного розвитку підприємстві повинна базуватись на деталізації та аналітичні оцінці похідних від загальних бухгалтерських показників, що характеризують наявність на підприємстві інноваційних процесів. Окрім того, розкриття інформації про собівартість продукції до і після впровадження інновацій дасть змогу визначати загальну економію витрат на виробництво з виділенням різних чинників впливу. Це допоможе визначити не тільки по-

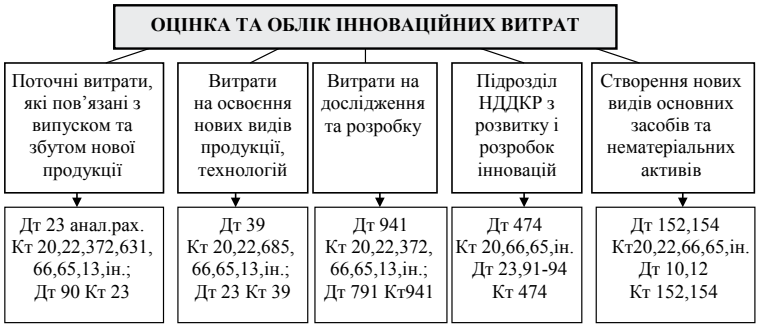


Рис. 2. Взаємозв'язок напрямів впровадження інновацій та обліку витрат інноваційної діяльності

зитивні зміни у собівартості інноваційної продукції порівняно з її величиною у базовому періоді, а й оцінити фактори, що впливають на такі зміни. Маючи таку інформацію, підприємство у межах існуючих можливостей здатне маневрувати основним капіталом і високоліквідними активами, натуральним обсягом випуску та реалізації інноваційної продукції та її аналога, наближаючи умови попиту на свою продукцію до бажаного результату.

Висновки. Дослідження показало, що для забезпечення реальної оцінки та формування обліково-аналітичних даних про інноваційні процеси запропоновано створити еталонну інформаційну базу даних; доповнити регістри бухгалтерського обліку низкою показників, які розкривають інформацію про інноваційних витрат, доходів і результатів за центрами їхнього виникнення, яка випливає з вимог внутрішньогосподарського обліку щодо забезпечення управління інформацією про результативність створення, впровадження та використання нововведень у сфері виробництва і збуту. З огляду на це, рекомендовано відкривати субрахунки й аналітичні рахунки третього та четвертого порядків про доходи, витрати і результати на підприємствах, які здійснюють реалізацію інноваційних проектів та програм. Застосування такого підходу сприятиме розширенню інформаційних потоків для розкриття інформації про інноваційні витрати, інноваційні доходи, прибутки (збиток) від виконання і впровадження інноваційних проектів та програм і прийняття на основі цього відповідних управлінських рішень. Така облікова інформація є достовірною базою для оцінки й аналізу ефективності інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
2. Про інноваційну діяльність: Закон України № 40-IV від 04.07.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15.
3. Національне Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua / laws/show/z0336-13. 39.
4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій та Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Наказ Міністерства фінансів України № 291 від 30.11.1999 р. [Електроний ресурс]. – Режим доступу: http:// http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11.

УДК 657.411:657.6(043.3)

Петренко Н.І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри обліку й аудиту
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТІ ОПЕРАЦІЙ ІЗ ЗАРЕЄСТРОВАНИМ КАПІТАЛОМ

USE ANALYTICAL PROCEDURES IN AUDIT OPERATIONS REGISTERED CAPITAL

АНОТАЦІЯ

Проаналізовано підходи вчених щодо сутності аналітичних процедур, розкрито їхню сутність. Визначено основні проблеми застосування аналітичних процедур в аудиті операцій із зареєстрованим капіталом. Розкрито завдання аудиту операцій із зареєстрованим капіталом та визначено аналітичні процедури, які застосовуються для їх виконання.

Ключові слова: аудит, прийоми аудиту, аналітичні процедури, методика аудиту, статутний капітал, зареєстрований капітал.

АННОТАЦИЯ

Проанализированы подходы ученых к сущности аналитических процедур, раскрыта их сущность. Определены основные проблемы применения аналитических процедур в аудите операций с зарегистрированным капиталом. Раскрыты задачи аудита операций с зарегистрированным капиталом и определены аналитические процедуры, которые применяются для их выполнения.

Ключевые слова: аудит, приемы аудита, аналитические процедуры, методика аудита, уставный капитал, зарегистрированный капитал.

ANNOTATION

The approaches scientists about the nature of analytical procedures disclosed their identity. The main problem of the use of analytical procedures in audit operations registered capital. Solved task of auditing transactions with the registered capital and defined analytical procedures used to implement them.

Keywords: audit, audit techniques, analytical procedures, methods of audit, share capital, registered capital.

Постановка проблеми. За радянських часів у контролі операцій із зареєстрованим капіталом, тоді – статутним фондом, не виникало потреби, оскільки формування статутного фонду підприємства відбувалося за рахунок отриманих від держави активів. Така позиція підтверджується відсутністю у літературних джерелах того часу досліджень щодо контролю операцій з власним капіталом підприємства. Проте з поширенням приватної власності власний капітал підприємства стає важливим об'єктом бухгалтерського обліку і аудиту, оскільки розширилися можливі джерела формування капіталу, що викликало потребу підтверджувати фінансову звітність підприємства, зокрема у частині показника зареєстрованого (пайового) капіталу щодо їхньої достовірності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням застосування аналітичних процедур під час аудиту присвячена значна кількість досліджень. Зокрема, цю проблему розглядали К.В. Безверхий [1], В.П. Бралатан, Л.І. Федоришина, О.Л. Пльонсак [2], Т.Ю. Мельник [3], М.О. Нежива [4], Н.М. Проскуріна [5], В.С. Рудницький [6], що підтверджує актуальність теми дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи науковий доробок учених, встановлено, що аналітичні процедури можуть бути різними за різних форм обліку (комп'ютерна або ручна), видів підприємств, що перевіряються, та за інших конкретних умов. Застосування тих чи інших аналітичних процедур у конкретних умовах аудиту визначає сам аудитор, тобто він планує свої дії відповідно до обставин, які виникають у процесі роботи, що і зумовлює складність використання аналітичних процедур на практиці та необхідність удосконалення в теорії аудиту зазначених питань.

Постановка завдання. До завдань дослідження відносимо: проаналізувати науковий доробок та з урахуванням особливостей обліку операцій із зареєстрованим капіталом навести напрями застосування аналітичних процедур у ході аудиту операцій із зареєстрованим капіталом.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Під процедурою аудиту необхідно розуміти логічно витриману, сувору послідовність реалізації дій з виконання етапів аудиту від переддоговірної роботи до передачі аудиторського висновку замовнику.

Погоджуємося з О. Попель, що аналітичні процедури застосовуються аудитором протягом усього процесу аудиту, що дозволяє підвищити його якість і скоротити затрати праці [8, с. 3-7], оскільки без аналітичних процедур аудит провести неможливо. «Аналітичні процедури використовуються для одержання аудиторських доказів», – пише професор Н.І. Дорош [8, с. 55]. «Аналітичні процедури, – стверджує професор В. Суйц, – використовуються для отримання аудиторських доказів» [9, с. 22]. Існують різні думки і твердження, що таке аналітичні процедури, про їхні мету та значення.

Автори по-різному підходять до визначення поняття «аналітичні процедури». Перша група вважає, що аналітичні процедури є одним із способів отримання аудиторських доказів (В.В. Скобара [10, с. 201], О. Попель [7, с. 3-7], А.Ш. Гизятова [11, с. 28], Н.І. Дорош [8, с. 321]). Друга група трактує аналітичні процедури як аналіз і оцінку отриманої аудитором інформації (А. Аренс, Дж. Лоббек [12, с. 205], А.Ш. Гизятова [11, с. 28]). Третя група під аналітичними процедурами розуміє виявлення, аналіз і оцінку співвідношень між фінансово-економічними показниками (О.В. Токар [13, с. 14], О. Попель [7, с. 3-7]). Четверта група дослідників вважає, що аналітичні процедури – це процедури, що передбачають оцінку фінансової інформації на основі вивчення ймовірних співвідношень між фінансовими і не фінансовими даними, у тому числі порівняння записаних сум з очікуваними сумами, які визначив аудитор [8, с. 321]. Досить складно розібратися у такому «науковому» формулюванні цієї дефініції.

У визначенні аналітичних процедур присутні такі ключові слова: а) процедура; б) послідовність вирішення аудиторського завдання; в) кваліфікація, г) факт господарського життя; д) відображення; є) можливість висловлення думки; е) інтерпретація (аналіз).

Послідовність вирішення аудиторського завдання представлена такими етапами:

– кваліфікація – встановлення достовірності факту господарського життя, який відображено в обліку та узагальнено в звітності;

– факт господарського життя – об'єкт бухгалтерського обліку, те, що обліковує бухгалтер та відображає у звітності;

– інтерпретація (аналіз) – розуміння даних (інформації), один з принципів аудиту;

– можливість висловлення думки аудитора – знаходиться за межами аудиторської процедури, однак саме рішення аудитора дозволяє зробити аудит необхідним та ефективним.

Варто виділити такі завдання аудиту зареєстрованого капіталу підприємства (рис. 1).

Перевірка засновницьких документів, облікових та звітних даних про формування статутного капіталу здійснюється у такому порядку:

– перевірка наявності і форми установчих документів;

– встановлення відповідності змісту установчих документів вимогам законодавчих і нормативних актів;

– вивчення повноти і дотримання строків внесення статутного капіталу;

– перевірка грошової оцінки вартості майна, внесеного засновниками в рахунок оплати акцій при створенні акціонерного товариства;

– перевірка правильності оподаткування коштів, переданих до статутного капіталу організації її засновниками;

– встановлення законності видів діяльності;

– визначення відповідності розміру статутного капіталу даним установчих документів та діючому законодавству;

– перевірка повноти і правильності формування статутного капіталу;

– визначення факту дотримання законодавчо встановлених строків для кінцевих розрахунків з формування статутного капіталу;

– оцінка правильності відображення в обліку формування статутного капіталу;

– встановлення реальності внесення сум до статутного капіталу;

– визначення обґрунтованості змін величини статутного капіталу.

Перевірка наявності і форми установчих документів полягає у встановленні фактичного права підприємства на проведення основної та інших видів діяльності.

У ході такої перевірки необхідно встановити:

– наявність статуту та установчого договору;

– наявність свідоцтва про державну реєстрацію підприємства або патент для суб'єктів малого підприємництва;

– предмет діяльності підприємства;

– наявність ліцензії, якщо окремі види діяльності у відповідності з чинним законодавством підлягають ліцензуванню;

– чи передбачено статутом здійснення зовнішньоекономічної діяльності;

– органи управління товариством;

– чи має право підприємство створювати на території даної країни та за кордоном філії та інші структурні підрозділи, виділені на самостійний баланс;

– організаційно-правову форму підприємства;

– хто є засновниками підприємства;

– розмір статутного капіталу та часток кожного засновника, які вони повинні внести до статутного капіталу;

– види рахунків, які має право відкривати підприємство в установах банків;

– чи передбачено статутом створення резервного та інших видів капіталу;

– порядок розподілу прибутку підприємства;

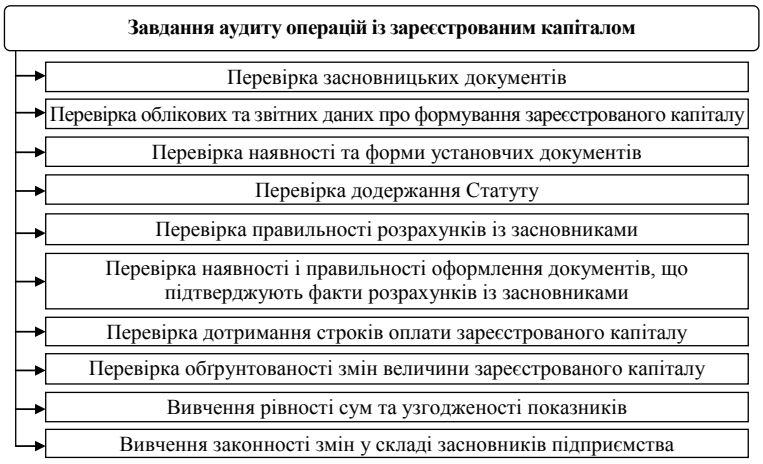


Рис. 1. Завдання аудиту операцій зі статутним капіталом

– чи своєчасно вносилися зміни до установчих документів, якщо такі були.

Аудитору необхідно встановити наявність відповідних документів і дотримання процедури затвердження та державної реєстрації суб'єкта господарювання. Оскільки юридична особа вважається створеною не з моменту прийняття засновниками рішення про її створення, а з моменту її державної реєстрації, потрібно перевірити наявність свідоцтва про державну реєстрацію та перереєстрацію, якщо до засновницьких документів вносилися зміни.

Вивчення дотримання умов установчого договору. При ознайомленні з установчим договором встановлюються умови передачі майна, участі в діяльності, розподілу між учасниками прибутків та збитків, управління діяльністю юридичної особи, виходу засновників (учасників) з його складу тощо. При цьому контролер повинен дослідити дотримання підприємством кожної з таких умов.

Перевірка дотримання вимог Статуту. Статут підприємства є обов'язковою не лише для членів підприємства, а і для всіх установ, організацій, підприємств і осіб, що вступають у відносини з таким підприємством. Статут як правовий документ регламентує основні питання діяльності підприємства і має юридичну силу підзаконного акту.

При перевірці дотримання Статуту підприємства контролери головну увагу звертають на такі питання:

– чи не порушується порядок прийняття і реєстрації Статуту підприємства;

– чи не порушуються основні принципи членства на підприємстві, права і обов'язки членів підприємства (перевірку здійснюють на підставі протоколів загальних зборів учасників і засідань правління);

– чи не порушуються статутні вимоги про обрання і діяльність ревізійної комісії підприємства;

– чи дотримуються на підприємстві порядку призначення головного бухгалтера та спеціалістів;

– чи вчасно проводяться загальні збори і засідання правління та їх правомірність (перевірка здійснюється за даними протоколів);

– чи правильно розподіляють прибуток за результатами діяльності за рік;

– як дотримуються на підприємстві основні положення з організації оплати праці і трудової дисципліни;

– чи не порушуються на підприємстві принципи соціального забезпечення працівників (при перевірці контролери керуються чинним законодавством);

– яких заходів вживає керівництво щодо підвищення культури, поліпшення побуту і добробуту на підприємстві (при перевірці використовують дані бухгалтерського обліку, виробничо-фінансового плану, протоколів загальних зборів учасників і засідань правління).

Під час перевірки необхідно враховувати організаційно-правову форму підприємства. Наприклад, у статуті акціонерного товариства, затвердженому засновниками, окрім відомостей про розмір статутного капіталу повинна міститися інформація про категорії акцій, що випускаються товариством, їхні номінальну вартість та кількість, права акціонерів тощо.

При перевірці розміру статутного капіталу підприємства контролер враховує, що мінімальний розмір статутного капіталу визначається законом для кожного виду юридичних осіб. При цьому, якщо у ході перевірки встановлюється, що величина чистих активів відповідно до даних річного звіту стала меншою, ніж зареєстрований власний капітал, необхідно перевірити, чи проводилося підприємством зменшення статутного капіталу до величини, що не перевищує вартості його чистих активів.

Перевірка правильності розрахунків із засновниками. Перевірка операцій по розрахунках із засновниками передбачає вивчення таких питань:

– чи своєчасно і в якому розмірі засновники внесли свою частку до статутного капіталу підприємства;

– в якому вигляді внесено частки учасників до статутного капіталу і чи правильно оформлено документи на ці операції;

– чи дотримується відповідність записів в первинних документах записам у журналі № 7 за рахунком 46 «Неоплачений капітал» і Головній книзі (при журнальній формі обліку).

Перевірка наявності і правильності оформлення документів, що підтверджують факти розрахунків із засновниками. Реальність внесків до статутного капіталу контролер встановлює шляхом дослідження наявності та правильності оформлення документів, що підтверджують факти розрахунків із засновниками. У підтверджувальних документах повинно бути посилання на формування статутного капіталу, що важливо не тільки для потреб бухгалтерського обліку, але і для потреб оподаткування – обґрунтування правильності застосування пільг з оподаткування.

При перевірці надходження основних засобів і нематеріальних активів в якості внеску до статутного капіталу варто обов'язково проаналізувати договори про внесення необоротних активів, переконатися у тому, що вартість, яка відображена по необоротних активах, відповідає вартості, яка зазначена у договорі. За деякими видами засобів, що вносяться у рахунок внесків до статутного капіталу, необхідна наявність документів, що підтверджують право власності на таке майно.

Перевірка правильності формування статутного капіталу в акціонерних товариствах полягає у вивченні дотримання таких вимог:

– яка номінальна вартість акцій, що формують статутний капітал товариства, придбаних акціонерами;

– чи однакова номінальна вартість усіх звичайних акцій;

– чи дотримуються умови внесення коштів засновниками при створенні АТ;

– чи поширюються акції ПрАТ лише між учасниками і чи не поширюються вони шляхом підписки і купівлі-продажу на біржі;

– чи відповідає форма оплати договору про створення товариства статуту (грошовими коштами, цінними паперами, іншим майном чи майновими правами, що мають грошову оцінку тощо);

– чи проведена реєстрація випусків акцій акціонерним товариством;

– чи дозволяє аналітичний облік отримувати інформацію про засновників, стадії формування капіталу, види акцій тощо.

Аналізуючи правильність оплати акцій, контролер звертає увагу на те, чи не допускається оплата акцій (частки) шляхом заліку коштів, отриманих у кредит, засобів, отриманих під заставу, бюджетних коштів, векселів тощо.

При перевірці формування статутного капіталу необхідно встановити правильність оцінки майна, що вноситься в рахунок оплати акцій (вкладів). Грошова оцінка такого майна повинна відбуватися за згодою між засновниками (учасниками), а у випадках, передбачених законодавством, підлягає незалежній експертній оцінці.

Перевірка дотримання строків оплати статутного капіталу. Фактичне надходження внесків засновників перевіряється на підставі первинних документів і записів в регістрах по рахунку 46 «Неоплачений капітал». Дебетове сальдо по цьому рахунку показує заборгованість, яка обліковується за акціонерами (учасниками) з оплати підписки на акції (внесків до статутного капіталу). При цьому необхідно перевірити своєчасність погашення заборгованості по внесках до статутного капіталу і реальність дебетового сальдо.

Для перевірки дотримання строків оплати доцільно встановити дати реєстрації товариства та розміщення додаткових акцій, строки погашення заборгованості по оплаті акцій, що визначаються статутом або рішенням про розміщення додаткових акцій, наявністю заборгованості засновників по оплаті акцій.

Окрім первинних даних, обов'язковою є перевірка достовірності даних, відображених в облікових регістрах. Для цього необхідно порівняти облікові дані з даними журналу № 7 (за кредитом рахунку 46), Головної та Касової книги, а також з документами, що підтверджують факт оплати акцій (випискою банку, заявою на переказ готівки, прибутковими касовими ордерами, актами оприбуткування майна тощо).

Доцільно також виявити відповідність дат і сум, відображених в прибуткових касових ордерах та Касовій книзі по грошових коштах, що надійшли в рахунок оплати акцій; дат і сум, відображених в облікових регістрах на відповідних рахунках бухгалтерського обліку та первинних документах, які підтверджують фактичне надходження грошових коштів та майна в рахунок оплати акцій. При цьому поряд з перевіркою достовірності інформації встановлюється правильність оформлення первинних документів.

Перевірка обґрунтованості змін величини статутного капіталу. Якщо протягом звітного періоду у суб'єкта господарювання мали місце зміни у величині статутного капіталу, то такі операції підлягають детальному вивченню. Контролер при цьому повинен встановити правомірність таких змін, а також правильність та своєчасність записів в бухгалтерському обліку. Варто також враховувати, що зміни можуть проводитись в добровільному і в примусовому порядку. Збільшення статутного капіталу здійснюється, як правило, на добровільній основі з метою додаткового залучення капіталу або інших активів.

Під час перевірки виявляються джерела збільшення статутного капіталу, які можливі тільки за рахунок:

– засобів, отриманих акціонерним товариством від продажу своїх акцій понад їх номінальну вартість (емісійний дохід);

– нерозподіленого прибутку за результатами попереднього року;

– дивідендів.

Контролеру варто враховувати, що статутний капітал акціонерного товариства може бути збільшений шляхом випуску нових акцій або підвищення номінальної вартості раніше випущених акцій, збільшення статутного капіталу для покриття понесених підприємством збитків не допускається.

У випадку, якщо контролером встановлено, що відбувалася зміна розміру статутного капіталу, необхідно перевірити правомірність прийняття такого рішення, а також обґрунтованість зміни. Рішення приймається вищим органом управління – загальними зборами акціонерів. Якщо рішення було прийнято Радою директорів, то необхідно впевнитися в тому, що їй належить таке право відповідно до Статуту або рішення загальних зборів акціонерів.

Перевірка обґрунтованості змін статутного капіталу здійснюється за даними записів по рахунку 401 «Статутний капітал» з використанням статуту товариства, зареєстрованих змін і доповнень до нього, протоколів загальних зборів акціонерів та виписок з них, виписок з рішень Ради директорів, а також звітності товариства.

Оскільки зміни капіталу завжди пов'язані з внесенням відповідних змін до Статуту, який набуває сили для третіх осіб з моменту його державної реєстрації, необхідно прослідкувати, щоб бухгалтерські записи на рахунках були проведені не раніше цього моменту і, відповідно, у звітності була відображена сума капіталу, яка відповідає Статуту.

При збільшенні капіталу шляхом додаткового розміщення акцій необхідно прослідкувати, щоб їх випуск відбувався в межах встановленої Статутом кількості оголошених акцій. Якщо додаткове розміщення здійснюється не вперше,

то можлива до розміщення кількість буде визначатися як різниця між числом оголошених у статуті акцій певних категорій і видів та розміщених раніше додаткових акцій тих же категорій і видів. Випуск акцій в більшій кількості дозволяється лише в тому випадку, якщо загальними зборами акціонерів, поряд з прийнятим рішенням про зміну величини статутного капіталу, було прийнято рішення про збільшення кількості оголошених акцій, тобто були внесені зміни до Статуту товариства. Так як рішення про збільшення кількості оголошених акцій може бути прийняте тільки загальними зборами акціонерів, то контролеру доцільно уточнити підсумки голосування.

Якщо товариство в звітному періоді зменшило статутний капітал, необхідно вияснити причину прийняття такого рішення. У будь-якому випадку варто перевірити наявність фактів, які вимагають згідно із Законом України «Про господарські товариства» зменшення статутного капіталу. При цьому необхідно пам'ятати, що загальні збори акціонерів не можуть приймати рішення про зменшення статутного капіталу, якщо його величина менше встановленої законодавством. Зменшення статутного капіталу може проводитися у випадках анулювання частини акцій, зниження їхньої номінальної вартості при вилученні внесків засновників, при перерахуванні частини засобів статутного капіталу до резервного капіталу (відповідно до установчих документів чи вимог законодавства).

Якщо причиною зменшення статутного капіталу є несвоєчасність реалізації акцій, неоплачених у встановлений строк, то необхідно перевірити: чи проводився запис у реєстрі акціонерів; чи поверталося майно або інші кошти, внесені в оплату акцій до закінчення встановленого терміну; чи діяло товариство відповідно до Статуту, вимагаючи оплати неустойки за невиконання зобов'язань по оплаті акцій. При зменшенні статутного капіталу внаслідок несвоєчасної реалізації акцій, викуплених у акціонерів, варто впевнитися у тому, що товариство дійсно мало право їх викупати.

Вивчення рівності сум та узгодженості показників. Здійснюючи перевірку, контролер повинен впевнитися у рівності суми, що відображена господарюючим суб'єктом у звітності форма № 1 Баланс (Звіт про фінансовий стан) по статті «Зареєстрований (пайовий) капітал» (рядок 1400), розміру капіталу, зафіксованому у Статуті. Така відповідність є контрольною, а її необхідність випливає з діючого порядку обліку.

Згідно з даними встановленого порядку, після державної реєстрації статутний капітал, у сумі здійсненої підписки на акції, зафіксованої у статуті, відображається за кредитом рахунку 401 у кореспонденції з рахунком 46. Таким чином, одразу ж після реєстрації товариства, за кредитом рахунку 401 повинна бути відображена сума, яка відповідає розміру капіталу, передбаченому Статутом.

Варто також перевірити дотримання інших тотожностей. Так, повинна бути забезпечена узгодженість показників у наданих формах звітності. Розмір статутного капіталу на початок і кінець року, що відображається у Балансі, повинен відповідати сумі по статті «Статутний капітал» Звіту про власний капітал. Оскільки підприємства складають звіт на підставі даних бухгалтерського обліку, то суми за зазначеними рядками повинні збігатися з кредитовим сальдо по рахунку 401 за станом на відповідні дати, інформація щодо яких міститься в журналі № 7.

Вивчення законності змін у складі засновників підприємства. Контролеру необхідно вивчити порядок виходу співвласників з підприємства, що повинен бути передбачений Статутом, а також документи, що підтверджують згоду сторін. Зокрема, співвласник повинен подати співзасновникам нотаріально засвідчену письмову заяву про свій вихід. А загальні збори учасників, у разі прийняття позитивного рішення, повинні видати копію протоколу або виписку з книги протоколів учасникові, який вибув з товариства. Такі документи, разом з іншими документами, подаються для реєстрації змін в засновницьких документах.

Контролер повинен приділити належну увагу цим питанням, так як відомі факти отримання засновником від підприємства великих позик з подальшим виходом не тільки зі складу засновників цього підприємства, а і його ліквідацією.

Висновки проведення контролю стану та руху коштів статутного капіталу будуть залежати від виду підприємства (акціонерне, кредитні спілки тощо). Наприклад, у кредитних спілках замість статутного капіталу створюється пайовий капітал. Тому контролер встановлює наявність статутного капіталу від виду підприємства.

Висновки. Під аналітичними процедурами аудиту, на нашу думку, варто розуміти сукупність дій аудиторських фірм та аудитора, операцій, етапів зі збору та обробки даних з метою отримання необхідної інформації для підтвердження достовірності фінансової звітності. Сукупність аналітичних процедур, способів і прийомів збору та обробки даних або інформації з метою висловлення певної думки фахівця щодо підтвердження достовірності фінансової звітності складає методику аудиту.

В основі аналітичних процедур аудиту лежить дослідження статей (показників) звітності щодо їх достовірності, яке дає можливість аудитору оцінити кожен документ і факт господарського життя, згрупувати отриману інформацію згідно з прийнятими методологічними принципами. Наявність процедур сприяє заміні реальних фактів господарського життя символьними зображеннями. Таким чином, у методиці аудиту процедуру можна вважати символьним зображенням, моделлю обробки даних, наведених у первинних документах, облікових регістрах, звітності, робочих документах аудитора. Але варто підкреслити, що окремі про-

цедури аудитор застосовує на усіх без винятку етапах організації та проведення аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К.В. Удосконалення методики виявлення ознак викривлень і помилок у фінансовій звітності підприємства на основі аналітичних процедур / К.В. Безверхий // Облік і фінанси. – 2014. – № 4. – С. 8-16.
2. Бралатан В.П. Застосування аналітичних процедур в аудиторській практиці / В.П. Бралатан, Л.І. Федоришина, О.Л. Пльонсак // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(1). – С. 176-181.
3. Мельник Т.Ю. Аналітичні процедури в системі контролю формування фінансових результатів на молокопереробних підприємствах / Т.Ю. Мельник // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 1. – С. 190-200.
4. Нежива М.О. Аналітичні процедури в аудиті ефективності формування фінансових резервів / М.О. Нежива // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 245-249.
5. Проскуріна Н.М. Аналітичні процедури як детермінанті Підвищення якості сучасного професійного аудиту / Н.М. Проскуріна // Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер.: Економіка. – 2010. – Вип. 15. – С. 217-223.
6. Рудницький В.С. Використання аналітичних процедур у процесі прийняття рішень в аудиті / В.С. Рудницький // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічна. – 2014. – Вип. 44. – С. 153-158.
7. Попель О. Аналитические процедуры и их значение в аудите / О. Попель // Аудит. – 2002. – № 1. – С. 3-7.
8. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація / Н.І. Дорош. – К.: Знання, КОО, 2001. – 402 с.
9. Суйц В. Контроль за качеством работы аудиторов / В. Суйц // Аудитор. – 1997. – № 11. – С. 15-23.
10. Скобара В.В. Аудит: методология и организация / В.В. Скобара. – М.: Дело и сервис, 1998. – 576 с.
11. Гизятова А.Ш. Аналитические процедуры в ходе проведения страхового аудита / А.Ш. Гизятова // Все для бухгалтера. – 2002. – № 24. – С. 28-33.
12. Аренс Э.А. Аудит: пер. с англ.; гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов / Э.А. Аренс, Дж. Лоббек. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с.
13. Токар О.В. Аналітичні процедури в аудиторській діяльності / О.В. Токар // Аудитор України. – 2002. – № 6. – С. 14-46.

УДК 657.6:657

Подолянчук О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ОБ'ЄКТ ЧИ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ АУДИТУ

ACCOUNTING POLICIES – OBJECT OR SOURCE OF INFORMATION AUDIT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито правові та наукові підходи сутності облікової політики. Проведено аналіз наукових праць учених, присвячених питанням аудиту облікової політики. Здійснено узагальнення мети і завдання аудиту облікової політики, які аргументовано в економічній та науковій літературі. Уточнено термінологічний зміст категорій «об'єкт аудиту» та «джерело інформації аудиту». Обґрунтовано об'єкт та джерело інформації аудиту облікової політики.

Ключові слова: облікова політика, об'єкт аудиту, джерело інформації аудиту.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты правовые и научные подходы сущности учетной политики. Проведен анализ научных трудов ученых, посвященных вопросам аудита учетной политики. Осуществлено обобщение цели и задания аудита учетной политики, которые аргументированы в экономической и научной литературе. Уточнено терминологическое содержание категорий «объект аудита» и «источник информации аудита». Обоснован объект и источник информации аудита учетной политики.

Ключевые слова: учетная политика, объект аудита, источник информации аудита.

ANNOTATION

The article deals with the legal and scientific approaches essence of accounting policies. The analysis of scientific papers on the issues scientists audit accounting policies. Done generalization goals and objectives of the audit of the accounting policies that are reasonably economic and scientific literature. Content categories specified terminology «audited entity» and «source of information audit». Grounded object and source of information audit accounting policies.

Keywords: accounting policies, object audit, audit information source.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік будь-якого суб'єкта господарювання будується на використанні законодавчо закріплених положень, правил і принципів. Разом із тим законодавством України передбачено вибір підприємствами альтернативних підходів методики та методології обліку, що найбільш об'єктивно відповідатиме особливостям їх діяльності. Таким чином, об'єктивна, дієва та функціональна система бухгалтерського обліку підприємства розпочинається з формування його облікової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми сутності облікової політики, нормативного регулювання, порядку її формування, документування та реалізації на підприємстві присвячено праці багатьох учених: Т.В. Барановської, П.Є. Житнього, І.В. Колос, В.А. Кулик, М.Т. Щирби та інших. Проте варто зазначити, що питання аудиту стану організації обліку залишаються невисвітленими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи наукової та практичної значущості досліджень, доводиться констатувати, що в науковій літературі по-різному виокремлюють облікову політику: одні автори вважають її об'єктом аудиту, інші – джерелом аудиторських доказів. Тому на основі аналізу результатів досліджень обґрунтуємо власне бачення проблематики цього питання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є спроба уточнення понятійного апарату: що є джерелом інформації для отримання аудиторських доказів та чи є облікова політика підприємства об'єктом аудиту.

Виклад основного матеріалу. В науково-методичній літературі зустрічаються різні тлумачення сутності облікової політики, проте всі вони наближені до чинного законодавства. Так, облікова політика, згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та Національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2], є сукупністю принципів, методів і процедур, які використовує підприємство для складання та подання фінансової звітності. Інше трактування облікової політики визначено у Міжнародному стандарту бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки». Із самої назви стандарту спостерігається розуміння облікової політики у множині: облікові політики – конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансової звітності [3]. Положення міжнародного стандарту пояснюється тим, що принципи та методи обліку конкретного об'єкта є окремою обліковою політикою, а за національним положенням – сукупність таких облікових політик становить єдину облікову політику підприємства.

На думку М.Я. Чернія, визначення суті облікової політики у вітчизняному законодавстві характеризує його «поверхневість», продиктовану у тому числі невизначеністю та нерозмежованістю понять «принципи», «методи», «процедури», а також незрозумілістю взаємозв'язків з ними. Усе це спричинило до виникнення різних точок зору у вітчизняній науці щодо визначення «облікової політики», її мети, складових елементів [4].

Різноманітність точок зору науковців свідчить, з одного боку, про складність цього питання, з іншого, – про відсутність системного підходу до його розв'язання [5, с. 42]. Усе це підтверджує актуальність питань не лише з точки зору обліку, а й аудиту облікової політики.

Насамперед згадаємо, що облікова політика підприємства затверджується розпорядчим документом – Наказ про облікову політику, Положення про облікову політику, Облікова політика тощо.

У розпорядчому документі про облікову політику наводяться принципи, методи і процедури, які використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання і подання фінансової звітності та щодо яких нормативно-правовими актами з бухгалтерського обліку передбачено більш ніж один їх варіант,

Таблиця 1

Мета і завдання аудиту облікової політики

Автор	Мета –	Завдання:
В.А. Кулик	встановлення її відповідності чинним нормативно-правовим актам, галузевим особливостям, характеру і масштабу діяльності підприємства, визначення впливу її елементів на інформацію обліку та звітності.	встановити наявність розпорядчого документу про облікову політику підприємства; визначити відповідність прийнятої облікової політики вимогам законодавства та положенням (стандартам) бухгалтерського обліку; вивчити дотримання під час розроблення наказу про облікову політику припущень і вимог, встановлених нормативними документами; проаналізувати й оцінити загальні та конкретні елементи облікової політики; дослідити повноту розкриття обраних під час формування облікової політики способів ведення бухгалтерського обліку, що істотно впливають на оцінювання і прийняття рішень користувачами бухгалтерської звітності; дослідити ступінь та достовірність розкриття облікової політики у фінансовій звітності підприємства; дослідити наявність та адекватність системі управлінського обліку розпорядчого документу про облікову політику щодо управлінського обліку; встановити відповідність елементів облікової політики чинному законодавству, що регламентує фінансовий та податковий облік; проаналізувати податкові ризики, у випадку відсутності або неправильного складання розпорядчого документу про облікову політику.
Л.М. Полякова, З.В. Билень	встановлення її відповідності чинним нормативним та законодавчим актам, а також характеру і масштабу діяльності підприємства.	встановити наявність наказу (розпорядження) керівника про прийняття облікової політики на підприємстві; визначити відповідність прийнятої облікової політики вимогам законодавства та П(С)БО; вивчити порядок дотримання під час розроблення Наказу про облікову політику припущень і вимог, встановлених нормативними документами; дослідити повноту розкриття вибраних при формуванні облікової політики способів ведення бухгалтерського обліку, що істотно впливають на оцінку і прийняття рішень користувачами бухгалтерської звітності; перевірити наявність посадових інструкцій, наявність та ефективність затвердженої системи документообігу, вибір форми ведення бухгалтерського обліку, встановлений порядок проведення інвентаризації майна та зобов'язань, затверджений робочий план рахунків бухгалтерського обліку; проаналізувати та оцінити загальні та конкретні елементи облікової політики.
Н.В. Піскунова, І.П. Петрова	сприяння формуванню достовірної фінансової звітності підприємства згідно з вимогами чинного законодавства, принципами бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також метою діяльності (зокрема, стратегічною метою фінансового менеджменту).	встановлення – наявності і складу наказу про облікову політику підприємства; концепції, яка покладена в основу організації і методики бухгалтерського обліку; направленості облікової політики підприємства з точки зору інтересів системи управління; відповідності концепції облікової політики меті, характеру та умовам діяльності підприємства; послідовності застосування облікової політики; наявності методів і процедур обліку, відмінних від встановлених нормативними документами, але таких, що дають змогу підприємству достовірно відображати його майновий стан і фінансові результати; повноти розкриття обраних під час формування облікової політики способів ведення бухгалтерського обліку, що істотно впливають на оцінку і прийняття рішень користувачами фінансової звітності; дотримання облікової політики.
Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос		
О.В. Волошина	комплексна оцінка її положень у відповідності з нормами діючих законодавчих та нормативних актів, а також масштабом та характером діяльності суб'єкта господарювання.	встановлення наявності на підприємстві Наказу про облікову політику та його відповідності вимогам законодавства та П(С)БО; вивчення системи організації бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю, на основі яких визначається об'єм та порядок проведення аудиторських процедур; аналіз та оцінка положень облікової політики для визначення їх впливу на показники бухгалтерської звітності та їх достовірність; дослідження повноти розкриття вибраних способів ведення бухгалтерського обліку, що здійснюють істотний вплив на показники бухгалтерської звітності, оцінку та прийняття рішень її користувачами; перевірка наявності затверджених посадових інструкцій, графіків документообігу, порядку проведення інвентаризації майна і зобов'язань, робочого плану рахунків бухгалтерського обліку.

Джерело: сформовано автором за [7; 14; 15; 16; 17]

а також попередні оцінки, які використовуються підприємством з метою розподілу витрат між відповідними звітними періодами. Одноваріантні методи оцінки, обліку і процедур до такого розпорядчого документа включати недоцільно. Облікова політика може враховувати організаційно-правову форму підприємства, галузеві особливості економічної діяльності, обсяги виробництва тощо. Облікова політика є елементом системи організації бухгалтерського обліку на підприємстві [6].

Тому метою облікової політики у процесі ведення бухгалтерського обліку є створення оптимальної, узгодженої та впорядкованої основи для складання достовірної звітності та прийняття ефективних економічних рішень на її основі [7, с. 59].

В економічній літературі спостерігається виокремлення облікової політики як об'єкта аудиту та джерела інформації для аудиторського дослідження. З'ясуємо, що ж є об'єктом аудиту та які джерела інформації використовує аудитор для отримання аудиторських доказів.

Зазначимо, що залежно від змісту об'єкта контролю аудитор вибирає відповідні джерела інформації, які дають повну характеристику досліджуваного об'єкта [8, с. 139].

Відповідно до міжнародного стандарту аудиту 500 «Аудиторські докази» джерелами аудиторських доказів є: результати тестування чи проведення аудиторських процедур; інформація, отримана від суб'єкта господарювання; інформація, отримана від третіх сторін [9]. Таким чином, Наказ про облікову політику аудитор отримує як джерело інформації для підтвердження чи спростування певних даних у результаті проведення тестування чи виконання інших процедур аудиту.

Низка науковців вважають, що об'єкт аудиторської діяльності – це взаємопов'язані економічні, організаційні, інформаційні, технологічні та інші сторони функціонування системи, що вивчається, стан якої може бути оцінений кількісно і якісно [10, с. 12; 11, с. 31; 8, с. 15]. Інші виокремлюють об'єктом аудиту інформацію про окремі або взаємопов'язані факти (явища чи процеси) господарської діяльності суб'єкта господарського контролю, що відображена в системі бухгалтерського обліку та інших джерелах інформаційної структури і підлягає кількісній та вартісній оцінці [12, с. 113]. Також існує думка, що аудиторський контроль досліджує поведінку емпіричних об'єктів, тобто об'єктів, що реально існують. Емпіричні об'єкти поділяють на натуральні, або фізичні, які існують у природі об'єктивно, незалежно від нашої волі і свідомості, і штучні (у тому числі технічні), створені за волею людини у процесі виробничої діяльності [13, с. 80]. Проте усі науковці схиляються думки, що об'єкти аудиту можуть бути різними за складом та структурою, відношенням до різних сфер діяльності, за іншими характеристиками, їх перелік не є вичерпним. До найбільш характерних об'єктів аудиту відносять: господарські засоби та джерела їх утворення; господарські процеси діяльності; економічні результати діяльності; методи, функції та організаційні форми управління.

Таким чином, зазначимо, що об'єкт аудиту – це окремий елемент факту господарської діяльності підприємства (які відбулися, відбуваються чи будуть відбуватися у майбутньому), на який направлена цілеспрямована дія аудитора.

Л.М. Полякова, З.В. Билень [14], Н.В. Піскунова, І.П. Петрова [15] виокремлюють облікову політику як об'єкт аудиту, визначають мету, завдання та напрями перевірки.

Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос зазначають, що аудит облікової політики підприємства відіграє важливу роль для оцінки системи бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. На думку авторів, аудит облікової політики дає змогу скласти уявлення не лише про бухгалтерський облік, а і про професіоналізм бухгалтерської служби та адміністрації підприємства, зацікавленість підприємства в результатах діяльності [16, с. 110].

О.В. Волошина зауважує, що питання формування облікової політики та її виконання належить до важливих ділянок аудиту, що впливають на судження про достовірність фінансової звітності [17].

У таблиці 1 узагальнимо наукові позиції авторів щодо мети аудиту облікової політики.

Огляд наукової літератури, представлений у таблиці 1, свідчить про те, що облікова політика науковцями розглядається як окремий об'єкт аудиту.

М.Т. Щирба та І.М. Щирба виокремлюють поняття «аудит ефективності облікової політики». Зокрема, зазначено, що організація аудиту ефективності облікової політики передбачає: визначення об'єкта і суб'єкта аудиту; формування інформаційного забезпечення аудиту; визначення аудиторських процедур (методів, способів та прийомів); поділ аудиторського процесу на стадії. Об'єктом аудиту ефективності є кількісні та якісні показники, які характеризують фінансово-господарську діяльність економічного суб'єкта. При цьому автори Наказ про облікову політику відносять до внутрішнього інформаційного забезпечення [18].

Враховуючи мету аудиту, Т.В. Барановська пропонує винести облікову політику за межі об'єктів аудиту, оскільки вона не є показником фінансової звітності та вимагає відмови від використання терміну «аудит облікової політики», проте не обмежує можливостей використання облікової політики при здійсненні аудиту на всіх його стадіях [19, с. 129]. На нашу думку, позиція автора є виправданою, оскільки, як було зазначено, облікова політика підприємства узагальнюється в розпорядчому документі – Наказі про облікову політику, і в усіх наукових дослідженнях (на які вже ми посилалися) визначається як джерело інформації для аудитора.

Таблиця 2

Взаємозв'язки між категоріями облікової політики

Принципи облікової політики	Автономності, безперервної діяльності, періодичності, єдиного грошового вимірника, історичної собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат, повноти висвітлення, обачності, превалювання сутності над формою, постійності			
Методи бухгалтерського обліку	Хронологічне і систематичне спостереження	Вимірювання господарських засобів, процесів	Поточне групування	Підсумкове узагальнення
Прийоми бухгалтерського обліку	Документування	Оцінка	Рахунки	Баланс
	Інвентаризація	Калькулювання	Подвійний запис	Фінансова звітність
Процедури бухгалтерського обліку	Збір, пошук, реєстрація, перевірка інформації	Вимірювання, оцінка, розрахунок	Класифікація, обробка, часткове узагальнення	Повне узагальнення, зберігання інформації

Сформовано за [20, с. 55]

Так, Ф.Ф. Бутинець Наказ про облікову політику характеризує як джерело інформації аудиту організації стану обліку [11, с. 325, с. 386, с. 422, с. 486, с. 551]. При цьому науковець елементи облікової політики виокремлює як об'єкти аудиту [11, с. 387, с. 422, с. 487, с. 552]. О.А. Петрик, В.Я. Савченко, Д.Є. Свідерський, розкриваючи питання організації та методики аудиту окремих об'єктів, виділяють Наказ про облікову політику джерелом аудиторських доказів у процесі аудиту [10, с. 109, с. 124, с. 162, с. 199, с. 221].

Повернемося до суті визначення облікова політика, яке включає принципи, методи та процедури. Не вдаючись до розкриття змісту визначених понять, представимо їх ієрархію щодо один одного (табл. 2).

Також згадаємо, що аудит – це системний процес об'єктивного дослідження і оцінки показників фінансової звітності компетентними незалежними на це особами (аудиторами) з метою висловлення думки в аудиторському звіті про фінансовий стан суб'єкта господарювання відповідно до встановлених критеріїв (застосовної концептуальної основи фінансової звітності) та подання результатів зацікавленим користувачам [18]. Концептуальна основа фінансової звітності охоплює Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку, інші нормативно-правові акти щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності в Україні, а також внутрішні положення суб'єкта господарювання (до яких відноситься і наказ про облікову політику).

Висновки. Вищевикладене, на нашу думку, свідчить про проблематику термінологічного апарату, а не суттєво ґрунтовні питання аудиторського контролю окремих об'єктів аудиту.

Враховуючи проведені дослідження, можна говорити, що Наказ про облікову політику – це джерело інформації для отримання аудиторських доказів, а об'єкт аудиту – стан організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 96-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: Наказ Міністерства Фінансів України від 25.01.2012 р. № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках і помилки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
4. Черній М.Я. Формування облікової політики підприємств на основі організаційно-технологічних особливостей діяльності [Електронний ресурс] / М.Я. Черній. – Режим доступу: eztuir.ztu.edu.ua.
5. Колос І. Особливості облікової політики для сучасного підприємства / І. Колос // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 2-3. – С. 41-52.
6. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 р. № 635 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=382876.
7. Кулик В.А. Облікова політика підприємства: набутий досвід та перспективи розвитку: монографія / В.А. Кулик. – Полтава: РВВ ПУЕТ, 2014. – С. 373.
8. Савченко В.Я. Аудит: навч посіб. – К.: КНЕУ, 2002. – 322 с.
9. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2013 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf.
10. Петрик О.А. Організація та методика аудиту підприємницької діяльності: навч. посіб. / Петрик О.А., Савченко В.Я., Свідерський Д.Є.: за заг. ред. О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2008. – 472 с.
11. Бутинець Ф.Ф. Аудит: підруч для студ. спец. «Облік і аудит» вищих нач. заклад. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП «Рута», 2002. – 672 с.
12. Гончарук Я.А. Аудит: навч. посібник / Я.А. Гончарук, В.С. Рудницький. – К.: Знання, 2007. – 443 с.
13. Пантелєєв В.П. Аудит: навч. посіб. / В.П. Пантелєєв. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 400 с.
14. Полякова Л.М. Методика аудиту установчих документів та облікової політики підприємства / Л.М. Полякова, З.В. Билень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2918/1/81.pdf.
15. Піскунова Н.В. Облікова політика підприємства як об'єкт аудиторської перевірки // Н.В. Піскунова, І.П. Петрова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NIEK_2011/Economics/7_96101.doc.htm.

16. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: підруч. / Б.Ф. Усач, М.М. Колос – К.: Знання, 2006. – 295 с.
17. Волошина О.В. Аудит облікової політики підприємства / О.В. Волошина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ic.faaf.org.ua/pdf/35-audit-oblikovoi-politiki-pidpriemstva.pdf.
18. Щирба М.Т. Організаційний аспект аудиту облікової політики / М.Т. Щирба, І.М. Щирба [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/3560/1/127.pdf.
19. Барановська Т.В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика: дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз і аудит» / Т.В. Барановська. – Ж., 2004. – 283 с.
20. Радіонова Н. Облікова політика як методологічна основа управління підприємством / Н. Радіонова // Бухгалтерський облік і аулит. – 2015. – № 2-3. – С. 53-60.

УДК 658:657.471

Попівняк Ю.М.
кандидат економічних наук, асистент,
асистент кафедри обліку й аудиту
Львівського національного університету
імені Івана Франка

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ГРУПУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

MODERN LOOK AT CLASSIFICATION THE EXPENSES OF AN ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні підходи до класифікації витрат підприємства. Запропоновано власний погляд на групування таких витрат для потреб обліку, аналізу та управління. Акцентовано увагу на необхідності більш ґрунтовного дослідження витрат за видами діяльності, зокрема витрат на якість, охорону навколишнього середовища та інноваційних витрат.

Ключові слова: витрати, втрати, витрати на якість, інноваційні витрати, класифікація витрат, релевантність витрат.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные подходы к классификации расходов предприятия. Предложен собственный взгляд на группирование таких расходов для потребностей учета, анализа и управления. Акцентировано внимание на необходимости более основательного исследования расходов за видами деятельности, в частности расходов на качество, охрану окружающей среды и инновационных расходов.

Ключевые слова: расходы, потери, расходы на качество, инновационные расходы, классификация расходов, релевантность расходов.

ANNOTATION

In this article the basic approaches to classification the expenses of an enterprise are considered. Own opinion about grouping of such expenses for accounting, analysis and management needs is offered. Attention on the necessity of more detailed research of expenses after the types of activities is accented, especially expenses on quality, conservation of environment and innovative expenses.

Keywords: expenses, waste, expenses on quality, innovative expenses, expenses classification, expenses relevance.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні середовище функціонування вітчизняних підприємств характеризується високим рівнем конкуренції, а ціна виступає визначальним чинником вибору їхньої продукції кінцевим покупцем. У зв'язку із цим гостро постає проблема оптимізації структури та величини витрат підприємства. Передумовою такої оптимізації має стати ефективне їх відображення в обліку та управління витратами. Таким чином, багатоплановість діяльності підприємства і потреба у пристосуванні до нових вимог ринку спонукають до з'ясування суті витрат і формування інформаційної моделі, яка б характеризувалася оперативністю, достовірністю і повнотою охоплення даних про їхню структуру і поведінку. Досягти такого результату, серед іншого, дозволяє вдала класифікація витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Справедливо буде зазначити, що групування витрат у розрізі різноманітних класифікаційних ознак ґрунтовно досліджено вітчизняними та зарубіжними науковцями, такими як: А. Апчерч, Е.А. Аткінсон, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, Т.П. Карпова, Г.В. Козаченко, Л.В. Нападовська, Г.О. Партин, М.С. Пушкар, М.І. Скрипник, В.В. Сопко, Д.Р. Хенсен, Ч. Хорнгрен та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте наголошуємо на наявності невирішених питань, пов'язаних з відсутністю єдиного системного підходу до групування витрат, переважаючою зосередженістю на виробничій їх складовій та необхідністю формування структури витрат з метою управління ними відповідно до цілей та функцій такого управління, що зумовлює потребу подальшого дослідження і формулювання власного підходу до групування витрат підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є представлення власного погляду на групування витрат підприємства, який ґрунтується на проведених дослідженнях існуючих підходів до класифікації витрат, із зосередженням уваги на тих ознаках групування, які набувають у сучасних умовах вирішального значення для досягнення величиною та структурою витрат оптимального рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загалом, під класифікацією розуміємо «розподіл об'єктів, понять, назв на класи, групи, розряди за спільною ознакою» [7, с. 764]. Першою класифікацією вважають описану Л. Пачолі у «Трактаті про рахунки та записи», згідно з якою витрати поділялися за видами діяльності та подій (звичайні і надзвичайні), типом підприємства (товарні й домашні) та способом віднесення до собівартості продукції (прямі і непрямі) [2, с. 92-93].

Провівши критичний аналіз існуючих сьогодні в економічній літературі поглядів на класифікацію витрат, констатуємо відсутність єдиного підходу. У багатьох дослідників знаходимо їх поділ на бухгалтерські та економічні [5; 10]. Класифікація витрат за вітчизняним законодавством [16; 13, с. 6] характеризується традиційним розкриттям даного питання. До недоліків такої класифікації відносимо переважну її орієнтацію на визначення собівартості, формування результатів діяльності підприємства та складання фінансової звітності, неврахування сучасних тенденцій розвитку науки управління, а також, наприклад, вживання як синонімів понять «центри відповідальності» та

«місця виникнення витрат» (як єдиної класифікаційної ознаки), розгляд економічних елементів та статей калькуляції як двох груп витрат в межах однієї ознаки поділу, хоча це – дві різні ознаки класифікації з подальшим групуванням витрат підприємства у їх межах тощо.

Багато дослідників виділяють вітчизняний досвід класифікації витрат – щодо лише витрат виробництва (цей підхід більш характерний для вітчизняної науки, де не завжди конкретно вказується, якими витратами оперуємо – тільки виробництва, чи підприємства загалом (так, класифікацію витрат, що співпадає з наведеною в законодавстві [13], Т. Войтенко і Н. Вороная подають як класифікацію витрат виробництва [3, с. 21], Ф.І. Євдокимов та Т.Б. Надтока – як класифікацію витрат на виробництво і реалізацію [23, с. 308], а О.В. Лишиленко – як класифікацію операційних витрат [12, с. 25]), та зарубіжний досвід (серед українських вчених існує думка, що така класифікація часто є надто спрощеною та має фрагментарний характер) [9, с. 36, 38]. Погоджуємося з Л.В. Нападовською, яка вважає класифікацію витрат вітчизняних дослідників занадто громіздкою та трудомісткою [14]. Окрім цього, розмежування витрат за вітчизняним та зарубіжним підходами є неправильним, адже треба сформувати комплексну класифікаційну модель, яка б враховувала і зарубіжні підходи з необхідною їх трансформацією та адаптацією до вітчизняних реалій господарювання.

Справедливим є твердження, що класифікація витрат має проводитися за відношенням до встановленого завдання, потреба у виконанні якого зумовила її вибір. «Суб'єктивна класифікація виділяє витрати у відповідності з певними характеристиками, а об'єктивна – пов'язує суб'єктивну зі встановленими цілями витрат» [1, с. 95]. Такого підходу дотримується К. Друрі, який при поділі витрат пропонує керуватися принципом «різні витрати для різних цілей» [6]. Відповідно, витрати класифікуються за трьома напрямами (збігаються з цілями, які постають перед управлінцями): для оцінки запасів (обчислення собівартості виготовленої продукції) та визначення фінансових результатів, прийняття рішень, здійснення контролю і регулювання. М.І. Скрипник наголошує і на інших цілях класифікації витрат (для стратегічного і поточного планування, підготовки зовнішньої фінансової звітності, оцінки витрат відносно об'єктів, забезпечення якості тощо), які виокремлюють Л.О. Маренкова, Р. Гаррісон, Е. Норін, П. Брюер та ін. [18, с. 82-83].

У контексті згаданого підходу потрібно виокремити погляд на групування витрат, який пропонує Л.В. Нападовська. Тут поряд із описаними цілями йдеться про виділення об'єктів для здійснення витрат: 1) прав і відповідальності осіб, зайнятих к господарських процесах, що безпосередньо відповідають за величину витрат; 2) видів витрат у відповідному групуванні [14, с. 140-141].

Окремі дослідники слушно пропонують класифікувати витрати з виокремленням ознак їхнього групування відповідно до функцій управління (процесу прийняття управлінських рішень, прогнозування, планування, нормування, організації, обліку, контролю, регулювання, стимулювання та аналізу) [11]. Такого ж підходу дотримується М.І. Скрипник, який класифікує витрати відповідно до п'яти функцій управління (планування, облік, контроль і аналіз, регулювання) та вказує на потребу у розробленні класифікатора витрат на підприємстві [18, с. 106]. Вважаємо, що погляд, згідно з яким усі витрати підприємства групуються за напрямами планування і прийняття управлінських рішень, формування собівартості продукції, оцінки вартості виготовленої продукції та аналізу господарської діяльності, контролю і регулювання, є синтезом описаних підходів до їх поділу за цілями і функціями управління.

Т.О. Сафонова і Т.Г. Степова виокремлюють дві системи класифікації витрат залежно від цілей їх поділу. Перша – спрямована на розкриття внутрішньої структури витрат і процесів, їх формування, друга – на різні види економічної роботи [17, с. 286-289]. Є.В. Шляхов вказує на потребу формування багаторівневої моделі класифікації витрат, яка би могла бути застосована на підприємствах за різними видами економічної діяльності [22, с. 549].

Витрати як об'єкт обліку, аналізу та управління характеризуються динамізмом, складністю ідентифікації та оцінки, різноманітністю. Ці якості треба враховувати при здійсненні їх класифікації. Подамо власний підхід до групування витрат підприємства, керуючись потребою класифікації таких витрат відповідно до функцій управління ними, реалізувавши які можна досягти поставлених цілей управління (рис. 1). При цьому деякі з групувань можуть бути використані для виконання кількох функцій управління одночасно. Запропонований підхід висвітлює віднесення груп витрат до функцій, для яких їх використання є найбільш доцільним та дозволяє сформувати релевантну і своєчасну інформацію про витрати підприємства.

У структурі витрат підприємства детальніше зупинимося на релевантних, які в сучасних умовах господарювання мають ключове значення. Наголосимо, що поняття релевантності є вужчим від поняття «можливість управління витратами», оскільки витрати, релевантні для одного рішення, можуть бути нерелевантними для іншого, причому на їхню величину загалом можна впливати.

Узагальнивши підходи учених до визначення релевантності, виділяємо такі її критерії: зв'язок витрат із цілями управління, належність до майбутніх періодів, відмінність для альтернативних рішень, залежність від прийнятого рішення, причетність до надходження коштів.

Тому до релевантних відносимо майбутні витрати, пов'язані з досягненням мети управ-

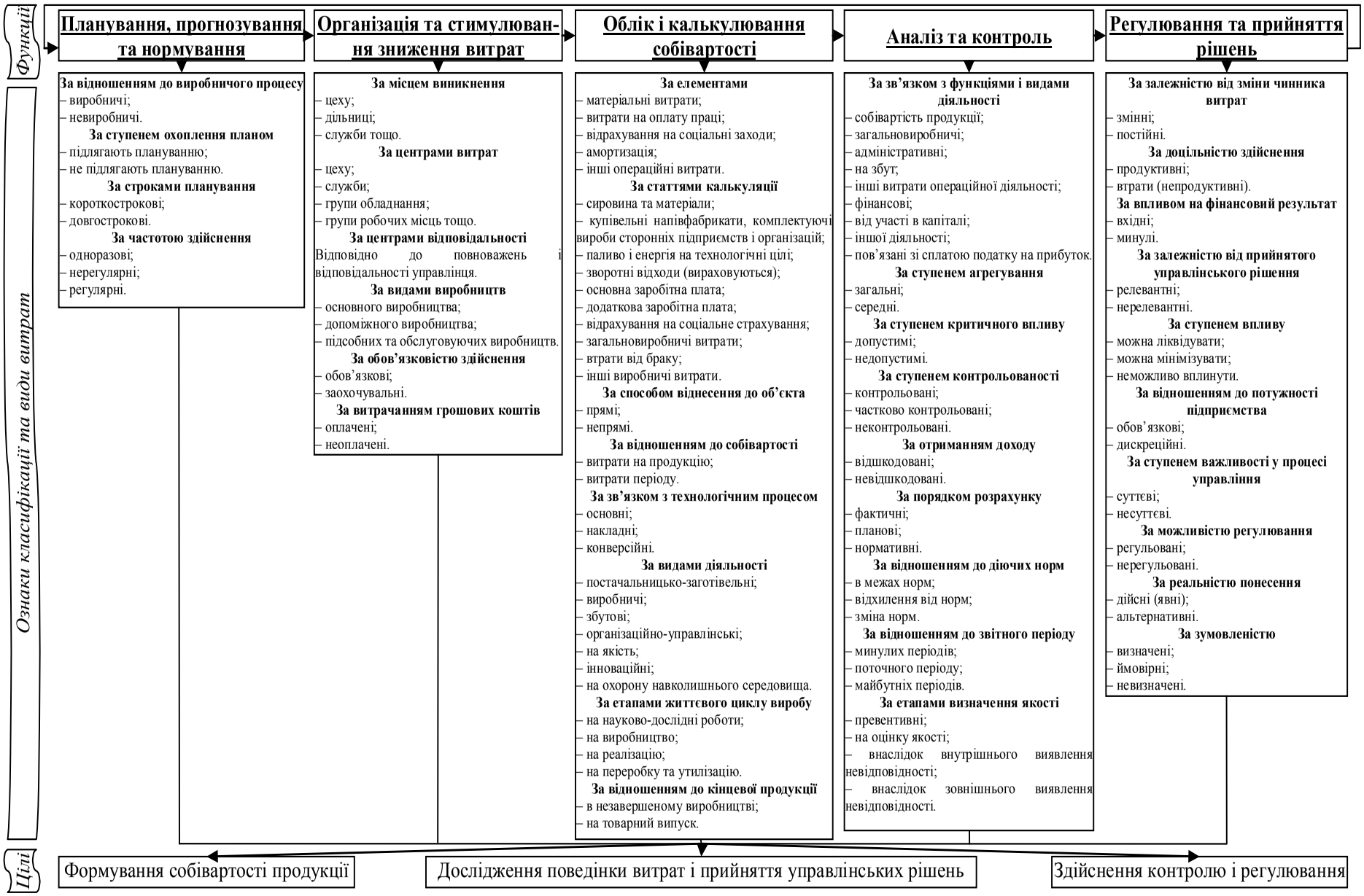


Рис. 1. Групування витрат підприємства відповідно до функцій управління ними (розроблено автором)

ління, які є різними для різних варіантів дій при прийнятті управлінського рішення. Визначення й оцінка релевантних витрат є процесом складним, але потрібним для забезпечення керівництва корисною інформацією при виборі оптимального управлінського рішення.

Важливою в управлінні витратами є їх класифікація за ознакою доцільності здійснення на продуктивні та втрати (непродуктивні) (підхід ґрунтується на групуванні витрат згідно з Методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості [13]). Останні варто досліджувати детально за їх видами, так як можливість зниження величини втрат є максимальною при мінімальному або відсутньому зменшенні ефекту від їх понесення.

Розглядаючи класифікаційні ознаки витрат, на увагу заслуговує їх поділ за видами діяльності, зокрема виокремлення витрат на якість, охорону навколишнього середовища та інноваційних витрат.

Якість означає «сукупність властивостей та характеристик об'єкта (продукції) для задоволення потреб споживачів» [15]. Таким чином, вона виступає одним із визначальних чинників формування споживчої вартості продукції. Якість формується під впливом різних груп чинників: сировини, операцій, соціально-економічних чинників тощо.

На нормативному рівні вимоги до системи менеджменту якості підприємств встановлюються міжнародними та національними стандартами якості. Д.Р. Хенсен, М.М. Моувен, Н.С. Еліас, Д.У. Сєнков виділяють вісім параметрів якості, забезпечення кожного яких передбачає необхідність понесення відповідних витрат на якість: експлуатаційні властивості; естетичний вигляд; зручність в експлуатації; особливості; надійність; довговічність; ступінь (якість) відповідності; придатність до використання [21, с. 757].

В.М. Пархоменко виділяє три підходи до трактування сутності категорії «витрати на якість»: «1) як витрати, викликані невідповідностями заданого рівня якості, виходячи з вимог споживачів; 2) як усі витрати на створення сукупності властивостей, при порівнянні яких встановлюється та підтримується певний рівень якості; 3) як вартісний вираз використаних в процесі господарської діяльності підприємства ресурсів з метою досягнення сукупності властивостей продукції, що характеризують її відповідність стандартам, умовам договорів і запитам споживачів» [15].

Авторський колектив за ред. Г.А. Краюхіна виокремлює чотири групи витрат на якість за їхнім призначенням: на оцінку, покращення, забезпечення та управління якістю [20, с. 51]. В.М. Пархоменко класифікує витрати на якість відповідно до шестирівневої ієрархічної моделі: за видами продукції, за стадіями життєвого циклу продукції, за місцями виникнення та центрами відповідальності, за призначенням, за періодичністю, за джерелами фінансування [15]. Н.В. Гришко розподіляє витрати, пов'язані з якістю промислової продукції, на витрати на виготовлення продукції загального рівня якості, витрати на характерні властивості виробів, витрати на окремі властивості виробів. Окрім цього, автор наголошує на тому, що в умовах ринкової економіки першочергового значення набувають витрати на: оцінку якості, забезпечення якості, поліпшення якості, управління якістю [4, с. 48, с. 52].

Погоджуємося з виокремленням чотирьох основних груп витрат на якість (причому дані витрати охоплюють весь ланцюжок створення цінності продукції): превентивні (дослідження потреб клієнтів, оцінка постачальників, проектування якості тощо); на оцінку якості (аудит якості продукції, її тестування, лабораторні дослідження тощо); внаслідок внутрішнього виявлення невідповідності якості (відходи, брак виробництва, простої обладнання тощо); внаслідок зовнішнього виявлення невідповідності якості (вартість ремонту, гарантійного обслуговування, зобов'язання, що виникають за рішенням суду тощо). При цьому сучасний погляд на взаємозв'язок якості та витрат передбачає зниження останніх при зростанні якості продукції (забезпечується за рахунок суттєвого зменшення втрат внаслідок внутрішнього та зовнішнього виявлення невідповідності якості за умов її високого рівня), що визначає потребу в ефективному управлінні якістю.

Виокремлення витрат на якість є важливим етапом загального процесу управління витратами, оскільки інформація про них використовується для ціноутворення, аналізу нових видів продукції, сприяння зростанню прибутковості підприємства внаслідок підвищення попиту і зменшення втрат, задоволення потреб покупців, збільшення частки підприємства на ринку тощо. Проте інформація про витрати на якість характеризується «розпорошеністю» в складі інших витрат і неповнотою висвітлення. У зв'язку з цим виділяємо у структурі витрат за видами діяльності окремий їх вид – витрати на якість, з подальшою їх деталізацією.

Розвиток інновацій зумовлює безперервні динамічні зміни та підвищення прибутковості діяльності підприємства. Виокремлення і дослідження витрат на інновації сприяє ефективній реалізації інноваційної політики підприємства, опануванню дієвих методів управління його витратами.

Основними проблемами розвитку інновацій в Україні сьогодні є незорієнтованість підприємств на здійснення інноваційної діяльності, недостатність власних фінансових ресурсів, вузькість внутрішнього попиту на вітчизняну інноваційну продукцію, неналежний рівень організації інформаційного забезпечення тощо. Саме тому питома вага витрат вітчизняних підприємств на розвиток і впровадження інновацій та інтерес до управління їх величиною – дуже низькі.

Релевантними для промислових підприємств є також витрати на охорону навколишнього природного середовища, які протягом останніх років постійно зростають, проте малодосліджені на теоретичному рівні й у практичній діяльності таких підприємств. На увагу заслуговує підхід О.М. Сухіної, яка до витрат на охорону навколишнього природного середовища відносить екоресурсні платежі (збори), витрати на капітальний ремонт основних засобів природоохоронного призначення, поточні витрати на охорону та раціональне використання природних ресурсів, витрати на переробку та утилізацію виробничих відходів [19, с. 253]. І.В. Замула екологічні витрати поділяє за видами діяльності (операційні, інвестиційні, фінансові) та характером впливу на навколишнє природне середовище (експлуатаційні (із забезпечення природними ресурсами, їх відновлення та організації екологічної діяльності) і природоохоронні (з попередження забруднення, компенсації його негативних наслідків, на переробку та/або утилізацію відходів виробництва)) [10, с. 169]. Наведена класифікація дозволяє сформувати інформацію про витрати на охорону навколишнього природного середовища у зручному для управління витратами за видами діяльності вигляді.

Висновки. Науково-обґрунтована класифікація витрат підвищує оперативність процесу управління ними шляхом формування адекватного інформаційного забезпечення. Інтегрувавши підходи, які зустрічаються у працях вітчизняних та зарубіжних вчених, вдалося сформувати підхід до групування витрат за функціями управління відповідно до його цілей.

Важливого значення для правильного та результативного застосування сучасних методів й інструментів управління витратами промислового підприємства набуває виокремлення релевантних витрат, деталізація втрат підприємства. Подальшого, більш ґрунтовного дослідження потребує процес формування інформації про витрати за видами діяльності і операціями, а саме: витрати на якість, інновації та охорону навколишнього природного середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч; под ред. Я.В. Соколова; [пер. с англ.]. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Ващенко Н. Удосконалення класифікації витрат торгівлі / Н. Ващенко // Регіональні перспективи. – 2003. – № 4-5. – С. 192-193.
3. Войтенко Т. Усе про облік витрат на виробничому підприємстві / Т. Войтенко, Н. Вороная. – Х.: Фактор, 2005. – 264 с.
4. Гришко Н.В. Методологія управління витратами промислових підприємств (вугледобувна промисловість): [моногр.] / Н.В. Гришко. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2009. – 403 с.
5. Долан Э.Дж. Микроэкономика / Долан Э., Д. Линдсей; [пер. с англ. В. Лукашевича и др.]; под общ. ред. Б. Лисовича и В. Лукашевича. – С.-Пб.: Литера плюс, 1994. – 448 с.
6. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учеб. комплекс] / К. Друри; [пер. с англ. В.Н. Егорова]. – 6-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 1423 с.
7. Економічна енциклопедія: [у 3-х т. Т. 1 / редкол., С.В. Мочерний (відповід. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Економічна теорія / [під ред. В.А. Предборського]. – К.: Кондор, 2003. – 492 с.
9. Замета О.Г. Облік і аналіз витрат виробництва: управлінський аспект (на матеріалах виноградарських господарств Автономної Республіки Крим): дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.Г. Замета. – К., 2003. – 238 с.
10. Замула І.В. Бухгалтерський облік екологічної діяльності у забезпеченні стійкого розвитку економіки: [моногр.] / І.В. Замула. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 440 с.
11. Керимов В.Э. Управленческий учет и проблемы классификации затрат [Электронный ресурс] / В.Э. Керимов, Е.В. Минина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – № 1. – Режим доступа: http://www.management.com.ua/finance/fin057.html.
12. Лишиленко О.В. Бухгалтерський управлінський облік: [навч. посіб.] / О.В. Лишиленко. – К.: Вид-во «Центр навчальної літератури», 2004. – 254 с.
13. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Міністерства промислової політики України від 09.07.2007 року № 373 [зі змін. та доп.]. – К.: ДП Держ. ін-т комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, 2007. – 306 с.
14. Нападовська Л.В. Управлінський облік: [підруч. для вузів] / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 648 с.
15. Пархоменко В.М. Бухгалтерський облік, внутрішній контроль і економічний аналіз витрат на поліпшення якості продукції: проблеми теорії та методології: [моногр.] / В.М. Пархоменко. – Житомир: ЖДТУ, 2010. – 560 с.
16. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства фінансів України від 31.12.1999 року № 318 [зі змін. та доп.] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
17. Сафонова Т.О. Класифікація витрат як основа інформаційної моделі управління підприємством / Т.О. Сафонова, Т.Г. Степова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – Вип. 19. – С. 283-289.
18. Скрипник М.І. Розвиток бухгалтерського обліку і внутрішнього контролю витрат та калькулювання собівартості продукції: [моногр.] / М.І. Скрипник. – Житомир, 2011. – 732 с.
19. Сухіна О.М. Дослідження екологічної складової у виробничій діяльності підприємств гірничовидобувної промисловості / О.М. Сухіна // Економіка природокористування і охорона довкілля: щорічник наук. праць НАН України. Рада по вивченню продуктивних сил України / [відп. ред. Б.М. Данилишин]. – К.: НАН України, 2005. – 376 с.
20. Управление затратами на предприятии: [учеб. пособие / В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.]; под общ. ред. Г.А. Краюхина. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2003. – 256 с.
21. Управлінський облік / [Д.Р. Хенсен, М.М. Моувен, Н.С. Еліас, Д.У. Сєнков]; пер. з англ.; [наук. ред. пер. Н.П. Краснік]. – К.: Міленіум, 2002. – 974 с.

22. Шляхов Є.В. Інформація про витрати промислового підприємства – класифікаційний аспект / Є.В. Шляхов // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2003. – Вип. 186. – С. 546-554.

23. Экономика промышленного предприятия: [учеб. пособие] / под ред. проф. Ф.И. Евдокимова, проф. Т.Б. Надтоки. – [изд. 2-е, перераб. и доп.]. – Донецк: «Друк-Инфо», 2005. – 434 с.

УДК [657.1+657.3]:330.341:334.722

Прудніков В.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

Куцинська М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки промисловості та організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету

ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

THE ACCOUNTING AND ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATION DENELOPMENT OF SMALL BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

В статті проведено аналіз існуючого стану малого підприємництва в Україні та інноваційності його розвитку. Установлено на основі узагальнення результатів систематизації думки науковців головні елементи державної політики стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. Виявлено та проаналізовано існуючі обліково-економічні аспекти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні.

Ключові слова: підприємництво, малі підприємства, інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток, обліково-економічні аспекти, облік інновацій.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ существующего положения малого предпринимательства в Украине и инновационности его развития. Установлены на основе обобщения результатов систематизации мыслей ученых главные элементы государственной политики стимулирования инновационного развития малого предпринимательства в Украине. Выявлены и проанализированы существующие учетно-экономические аспекты инновационного развития малого предпринимательства в Украине.

Ключевые слова: предпринимательство, малые предприятия, инновации, инновационная деятельность, инновационное развитие, учетно-экономические аспекты, учет инноваций.

ANNOTATION

The analysis of the current state of small business in Ukraine and innovativeness of its development had done. The main elements of the state policy of stimulating innovative development of small business in Ukraine based on summarizing the results of the systematization of scientist's opinion were established. The existing accounting and economic aspects of innovation development of small business in Ukraine had detected and analyzed.

Keywords: entrepreneurship, small businesses, innovation, innovational activity, innovation development, accounting and economic aspects, accounting of innovation.

Постановка проблеми. Стрімкий інноваційно спрямований розвиток та світова трансформація сьогоднішніх економічних відносин, переосмислення сутності економічних відносин та перепрофілювання багатьох напрямів діяльності та сфер функціонування суб'єктів господарювання відповідно до сучасних вимог світового економічного простору, які висуваються згідно з отриманими на теперішньому етапі розвитку досягненнями науково-технічного прогресу, вимагають посилення підприємствами різних розмірів та масштабів діяльності, зокрема й суб'єктами великого, середнього та малого підприємництва, своєї інноваційної та інвестиційної привабливості шляхом запровадження найсучасніших досягнень науково-технічного прогресу в усі процеси, котрі супроводжують функціонування суб'єкта господарювання.

Невід'ємною складовою управління інноваційними процесами на підприємствах різних розмірів та масштабів діяльності, зокрема й на малих підприємствах, з метою забезпечення їх подальшого інноваційного розвитку та інноваційного розвитку країни загалом є створення сучасної інформаційної підсистеми на підприємстві, важливим структурним елементом якої виступає підсистема обліку суб'єктів господарювання, дані якої мають використовуватися керівниками різних рівнів управління для обгрунтування зважених рішень щодо формування подальших напрямків інноваційного розвитку суб'єктів господарювання малого, середнього та великого підприємництва. Отже, за сучасних умов функціонування суб'єктів підприємництва все більшої значущості та актуальності набувають питання підвищення вимог до формування інформаційного забезпечення управління розвитком підприємств, зокрема й обліково-економічного забезпечення їх інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної думки питанням формування обґрунтованої інформаційної бази для управління інноваційним розвитком малого підприємництва в Україні приділяється увага. Так, в деяких працях розглядаються проблеми інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні в контексті підвищення конкурентоспроможності таких суб'єктів господарювання [1] досліджуються питання здійснення інноваційної діяльності малими підприємствами та пропонуються заходи, які сприятимуть інноваційному розвитку малого підприємництва [2], визначається роль малого підприємництва в інноваційному розвитку регіону та формуються методичні аспекти оцінки інноваційної активності малого підприємництва в регіоні [3]. Крім

цього, приділяється увага питанням формування системи підтримки малого підприємництва з метою виявлення проблем формування системи інноваційного середовища малого підприємництва в Україні [4], проблемам та перспективам розвитку інноваційної діяльності малого підприємництва [5, с. 176–181; 6, с. 44–53], особливостям формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємств малого та середнього бізнесу в Україні [7]. Щодо питань облікового характеру стосовно інноваційного розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні, слушно зазначити, що у науковій літературі приділяється увага питанням оподаткування малого бізнесу й перспективам його державної підтримки [8], проблемам оцінки фінансових результатів малих підприємств [9, с. 54–94], актуальним проблемам організації обліку, які існують сьогодні на підприємствах малого бізнесу [10], методичним аспектам бухгалтерського обліку венчурної діяльності [11] та ін.

Мета статті полягає у виявленні основних обліково-економічних аспектів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні, притаманних сучасному етапу розвитку економічних відносин в країні.

Основним завданням дослідження є проведення аналізу та узагальнення положень спеціальної та нормативної літератури стосовно теоретичних та методичних основ щодо сутності малого підприємництва в Україні у царині обліково-економічних питань щодо стимулювання інноваційності розвитку та інноваційної спрямованості підприємницької діяльності таких суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний шлях розвитку економіки будь-якої держави у теперішній час не може реалізовуватися без здійснення інноваційної діяльності підприємницькими структурами та підтримки такої діяльності державними структурами. Саме активна інноваційна діяльність суб'єктів підприємництва дозволяє здійснювати рух країни до розвинутого постіндустріального суспільства. Як свідчить аналіз світової практики, інноваційний шлях розвитку країни загалом безпосередньо пов'язаний з діяльністю саме малого підприємництва.

Історично підтримка малих і середніх підприємств та стимулювання інноваційної діяльності скрізь розвивалися як два окремих самостійних процеси. Підтримка та просування малого та середнього бізнесу активно стало здійснюватися наприкінці XX ст. Тоді активно стали розвиватися та застосовуватися у практичну діяльність підприємств різних розмірів та масштабів діяльності IT-технології, інформаційні системи, програмне забезпечення тощо. Пришвидшилися процеси обміну знаннями та процеси впровадження нових технологій, процеси появи та просування на ринок нових продуктів значно скоротилися у часі. Сама динаміка впровадження результатів науково-технічного прогресу у практичну діяльність набуває ознак безперервного процесу. Усі ці фактори у комплексі створили підґрунтя для розвитку малого підприємництва (малих та середніх підприємств) та його інноваційної діяльності.

Наприклад, у США зареєстровано 25 млн. малих підприємств, з числа яких 6 млн. формують більш ніж 40% національного ВВП. На цих підприємствах зайнято 50% робочої сили, у тому числі 38% робочих місць у секторі високих технологій, котрі забезпечують 41% усіх продажів у країні та формують 55% інновацій.

Досвід більшості розвинутих країн свідчить про те, що малий та середній бізнес є достатньо ефективним сектором, який найбільш динамічно розвивається.

Так, великі підприємства мають переваги у можливостях залучення будь-яких ресурсів для реалізації крупних інноваційних проектів. У той же час великі підприємства є інерційними та намагаються уникнути значних ризиків у частині розробки та впровадження інновацій. Підприємницька енергія власників та керівників великого бізнесу у більшій частині спрямована на формування та збереження стійкості керованих ними систем та підтримки їх очікуваних та прогнозованих станів.

У малому ж інноваційному бізнесі підприємницька енергія спрямовується на комерціалізацію одного чи обмеженої кількості нововведень. При цьому практично відсутня можливість з достатньою вірогідністю спрогнозувати позитивний чи негативний результат такої комерціалізації, тобто малі підприємницькі структури працюють в умовах значного ризику невдачі.

У той же час переваги малих та середніх підприємств у напрямку здійснення інноваційної діяльності, як свідчать результати проведеного аналізу та узагальнення спеціальної та нормативної літератури, досліджені достатньо повно. Стимулювання інновацій набуло форми життєвої необхідності для економічного розвитку загалом, у тому числі й для крупних підприємницьких структур. Одночасно сучасний етап розвитку та трансформації економічних відносин характеризується усвідомленням значущості малого та середнього підприємництва та формуванням у ряді країн ефективної системи підтримки функціонування таких підприємств.

В Україні прийнято ряд законів для підтримки малого та середнього бізнесу та його інноваційної діяльності. У той же час сам процес інноваційної спрямованості підприємницької діяльності є уповільненим та характеризується від'ємною динамікою, яка оцінена конкретними показниками (табл. 1).

Як свідчать результати проведених досліджень, питома вага інноваційно активних підприємств, незалежно від їх розміру, за період, що аналізувався, знизилась. При цьому питома вага малих інноваційно активних підприємств знизилась лише на 8% при зниженні питомої ваги великих підприємств на 60,4%.

Таблиця 1

Показники інноваційної спрямованості підприємницької діяльності в Україні

Показники	Розмір підприємств		
	малі	середні	великі
Кількість підприємств з інноваційною активністю (відсоток від загальної кількості підприємств), %:			
2008–2010	18,38	24,10	40,86
2010–2012	16,91	17,91	16,18
Обсяг витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (відсоток від загального обсягу витрат на технологічні інновації), %:			
2012	56,60	81,00	72,80
Обсяг витрат на внутрішні науково-дослідні роботи (відсоток від загального обсягу витрат на технологічні інновації), %:			
2012	31,80	9,30	16,00

На фоні різкого зниження інноваційної активності великих підприємств зміст інноваційної діяльності саме малого підприємництва є більш економічно перспективним для економіки України.

Великі підприємства здійснюють витрати в основному на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення (72,8% від загального обсягу таких витрат), лише 16,0% – на здійснення внутрішніх науково-дослідних робіт, тобто великі підприємства сьогодні інвестують кошти в індустріальну економіку за звичкою.

Витрати інноваційно активних малих підприємств на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення становлять 56,6%, на здійснення внутрішніх науково-дослідних робіт – 31,8%, тобто третина витрат малих підприємницьких структур йде на створення базисних інноваційних розробок.

У результаті наявності таких тенденцій питома вага нової для ринку та підприємства реалізованої продукції, яка випущена великими підприємствами з технологічними інноваціями, становить 18,2%, малими – 27,8%. Однак слід зазначити, що у порівнянні з 2010 р. такий показник практично не змінився для великих підприємств, а для малого підприємництва знизився з 29,3% до 27,8%.

Слушно зазначити, що просування й стимулювання малого та середнього бізнесу переважно здійснюється безвідносно до його інноваційної складової. У той же час стимулювання інновацій набуло форми життєвої необхідності за сучасних умов функціонування для економічного розвитку загалом, в тому числі й для великих підприємств.

Аналізуючи існуючі в теорії та практиці важелі впливу держави на розвиток підприємницької діяльності інноваційного характеру в країні, доцільно зазначити, що головними складовими державної політики стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні за сучасних умов функціонування підприємницьких структур мають бути:

– пряме фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт щодо створення та використання інновацій у формі субсидій;

– надання грантів;

– прямі преференції (бюджетні дотації на конкурсній основі);

– пільгове кредитування інноваційної діяльності;

– субсидіювання процентних ставок за комерційними кредитами та надання банківських гарантій;

– надання податкових пільг та канікул;

– встановлення пільгових режимів амортизаційних відрахувань;

– пільгове чи повне звільнення від сплати мита;

– підтримка діяльності венчурного капіталу;

– зниження адміністративного навантаження.

Найбільш важливим у цьому контексті є забезпечення використання наданих коштів та пільг за призначенням. Важливим елементом цього є наявність відповідного достовірного обліку інновацій та інноваційної діяльності підприємства як інформаційного забезпечення прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо напрямків інноваційного розвитку малого підприємництва в країні.

Так, для отримання фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт щодо створення та використання інновацій у формі субсидій, отримання грантів та бюджетних дотацій на конкурсній основі суб'єктам малого підприємництва перш за все необхідно визначити кошторисні значення основних показників таких інноваційних заходів, а саме статті витрат. В свою чергу, облікова інформація щодо витрат інноваційного характеру має свої особливості в залежності від того, які саме за характером ці інноваційні витрати.

Загалом, проаналізувавши та узагальнивши норми діючого законодавства щодо обліку витрат [12–13], можна виокремити та запропонувати три варіанти обліку витрат інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва, а саме:

– якщо інноваційний процес малого підприємства обмежується лише проведенням досліджень та розробок без подальшого продовження інноваційного процесу (інноваційний процес завершився на етапі отримання результатів досліджень та розробок), то усі витрати, пов'язані з їх проведенням, доцільно та можливо акумулю-

вати на субрахунку «Витрати на дослідження, розробки» (1-й варіант);

– якщо інноваційний процес малого підприємства завершується виробленням та у подальшому реалізацією інноваційної продукції, при відображенні в обліку витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією такої продукції, доцільно використовувати стандартну методику обліку витрат при виробництві та реалізації готової продукції та відкривати відповідні субрахунки з відміткою «Інноваційна продукція» (2-й варіант);

– у разі здійснення, згідно з проектною документацією, попередньої оплати заздалегідь усіх етапів інноваційного процесу, результатом реалізації якого має стати отримання інноваційної продукції, для обліку витрат такого процесу доцільно, нарівні з іншими витратними рахунками, застосувати рахунок «Витрати майбутніх періодів» (3-й варіант) [14].

Невід'ємною складовою розрахунку кошторисних показників інноваційної діяльності суб'єкта малого підприємництва також є формування інформації щодо доходів, очікуваних від здійснення інноваційної діяльності.

Так, проаналізувавши та узагальнивши норми діючого законодавства у сфері бухгалтерського обліку щодо підходів до обліку доходів від інноваційної діяльності [12–13], доцільно зазначити наступне: доходи від інноваційної діяльності малого підприємства можуть відображатися в залежності від того, яким чином та який конкретний продукт отримано у результатів здійснення такого виду діяльності.

Частіш за все доходи від інноваційної діяльності відображаються у складі іншого операційного доходу (1-й варіант). Однак якщо результатом інноваційної діяльності є продукція або товари, то такий доход можливо відображати у складі доходів від реалізації (2-й варіант).

Крім цього, особливістю здійснення інноваційної діяльності малими підприємствами різних галузей економіки України, що підтверджують результати дослідження статистичних даних, є наявність цільового фінансування такого виду діяльності, тобто наявність цільових коштів та доходів майбутніх періодів. В обліку для відображення такої інформації доцільно використовувати рахунки, на яких узагальнюється інформація стосовно обсягів цільового фінансування та розмірів доходів майбутніх періодів (3-й варіант) [15–16].

Для практичної реалізації запропонованих до використання варіантів обліку витрат і доходів інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва необхідно перш за все обґрунтувати та визначити умови визнання конкретних результатів діяльності та конкретних показників функціонування малого підприємства саме інноваційними. При цьому такі умови можуть відрізнятися між суб'єктами малого підприємництва різних галузей економіки та сфер діяльності. Тобто на умови визнання витрат і доходів діяльності малого підприємства інноваційними матиме вплив галузева приналежність суб'єкта господарювання та вид економічної діяльності. Крім цього, значний вплив матиме ще й реалістичність відображення даних щодо інноваційної діяльності у первинних документах, бухгалтерських регістрах та формах бухгалтерської (фінансової) звітності малого підприємства. Задля цього на підприємстві слушно підвищити вимоги до якості виконання функції контролю в частині перевірки та аналізу документації та процесів формування основних показників діяльності суб'єкта малого підприємництва.

Щодо пільгового кредитування інноваційної діяльності, субсидіювання процентних ставок за комерційними кредитами, пільгового чи повного звільнення від сплати конкретних податків та обов'язкових зборів, доцільно зазначити, що такі види стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва мають бути обґрунтованими та затвердженими законодавчо на відповідних рівнях (загальнодержавному, місцевому тощо). Використання таких видів стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва має відповідати потребам країни, сприяти розвитку провідних галузей економіки в державі, передбачати розвиток науки та техніки, забезпечувати покращання добробуту та рівня життя населення країни та ін.

Стосовно встановлення пільгових режимів амортизаційних відрахувань для суб'єктів малого підприємництва, слушно відмітити, що, відповідно до норм Податкового кодексу України [17], комерційні підприємства різних розмірів і масштабів діяльності для нарахування та обліку амортизаційних відрахувань можуть використовувати декілька методів, а саме:

– прямолінійний метод;

– метод зменшення залишкової вартості;

– метод прискореного зменшення залишкової вартості;

– кумулятивний метод;

– виробничий метод.

Задля цілей обліку амортизаційних відрахувань, що пов'язані з об'єктами інноваційного характеру, з метою зменшення фактичних відтоків грошових коштів малого підприємства слушно використовувати метод прискореного зменшення залишкової вартості. Застосування такого методу у перші роки здійснення інноваційної діяльності дозволить переносити більшу частину вартості об'єктів, вартість яких амортизується, на собівартість інноваційної продукції, що виготовляється з використанням такого обладнання.

За наявності обмеженості фінансових ресурсів у суб'єктів малого підприємництва, що притаманне сьогодні багатьом українським малим підприємствам, доцільно використовувати принципово нові механізми залучення коштів в інноваційну сферу, а саме запровадження механізмів фінансування за рахунок участі венчурного капіталу. Для українського

економічного простору його використання не є широко розповсюдженим, однак за сучасних умов функціонування суб'єктів господарювання різних розмірів і масштабів діяльності набуває актуальності. Оскільки використання венчурного капіталу пов'язано з відповідними значними ризиками, мають бути враховані відповідні складові ризиків у інформаційно-обліковій системі інноваційного підприємства, а також мають бути удосконаленими відповідно до сучасних умов функціонування норми, що регламентують венчурні відносини в інноваційній сфері, на законодавчому рівні.

Зменшення адміністративного навантаження на малий та середній бізнес підлягає сьогодні широкому обговоренню у вигляді формування конкретних законопроектів та передбачає створення сприятливих умов для здійснення діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу, у тому числі усунення існуючих на законодавчому рівні необґрунтованих регуляторних бар'єрів, правових прогалин та недоліків з метою зменшення регуляторного тиску на суб'єктів господарювання та скорочення адміністративних витрат, пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності.

Висновки. Таким чином, за результатами проведеного дослідження виявлено характерні особливості сучасного стану розвитку малого підприємництва в Україні, зокрема інноваційності розвитку таких суб'єктів господарювання, а також сформульовано та проаналізовано головні елементи державної політики стимулювання інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні, практична реалізація яких має сприяти розширенню сфер діяльності суб'єктів малого підприємництва та підвищенню їх конкурентоспроможності. Детальний аналіз та науково-практична проробка виявлених існуючих обліково-економічних аспектів інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні має створити методичне підґрунтя для формування інформаційного забезпечення прийняття керівництвом суб'єктів малого підприємництва зважених обґрунтованих управлінських рішень щодо подальших напрямків інноваційної діяльності та інноваційності розвитку таких підприємств загалом.

Напрямком подальших досліджень у цій науковій царині має стати обгрунтування підходів до обліку основних складових інноваційного процесу суб'єктів малого підприємництва з урахуванням особливостей їх діяльності у частині галузевої приналежності та умов визнання конкретних результатів діяльності та конкретних показників функціонування малого підприємства саме інноваційними, а також формування підходів до створення інформаційної бази, на основі реальних даних якої керівництво суб'єктів малого підприємництва зможе приймати зважені управлінські рішення щодо подальших напрямків інноваційного розвитку таких підприємств відповідно до сучасних вимог світового інноваційно спрямованого економічного простору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушків Б.М. Особливості використання державних важелів управління інноватикою суб'єктів господарювання як інструментом підвищення їхньої конкурентоспроможності (європейські акценти) / [Б.М. Андрушків, Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак, Р.П. Шерстюк] // Теорія та практика державного управління. – 2015. – Вип. 2(49). – С. 1–10.
2. Зянько В.В. Мале підприємництво – каталізатор інноваційного розвитку економіки / В.В. Зянько, С.В. Крива // Вісник Вінницького політехнічного інституту. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 4. – С. 10–16.
3. Бутко М.П. Методологія оцінки ролі малого підприємництва в інноваційному розвитку регіону / М.П. Бутко, О.В. Попело // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 67–74.
4. Черненко С.М. Зарубіжний досвід розвитку малого підприємництва в контексті інноваційного розвитку економіки / С.М. Черненко // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 45. – С. 243–252.
5. Ціх Г. Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності малого підприємництва / Г. Ціх // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 3(36). – С. 176–181.
6. Марчук П.П. Розвиток малого і середнього бізнесу як складова інноваційних перетворень в Україні / П.П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – Вип. 2. – С. 44–53.
7. Коваленко Г.М. Формування інноваційного потенціалу підприємств малого та середнього бізнесу / Г.М. Коваленко // Энергосбережение. Энергетика. Аудит. – 2012. – № 9(103). – С. 48–51.
8. Ісаєва Н.І. Перспективи розвитку малого бізнесу в 2012 році / Н.І. Ісаєва // БізнесІнформ. – 2012. – № 5. – С. 87–90.
9. Білик М.Д. Фінансові результати діяльності малих підприємств: оцінка та прогнозування: [монографія] / М.В. Білик, Т.О. Білик. – К.: ПанТот, 2012. – 280 с.
10. Засадний Б. Організаційна аспекти обліку на малих підприємствах / Б. Засадний, М. Кобзева // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2011. – № 130. – С. 42–44.
11. Яковець Г.Ю. Методичні аспекти бухгалтерського обліку венчурної діяльності / Г.Ю. Яковець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 4. – С. 416–421.
12. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73, зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
13. Положення (стандарти) бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
14. Куцинська М.В. Аналіз існуючих підходів до обліку витрат інноваційної діяльності / М.В. Куцинська // Съвременни проблеми на регионалното развитие: Събрани статии. Т. 2. – Академично издателство на Аграрния университет Пловдив, България, 2014. – С. 104–106.
15. Куцинська М.В. Складові інвестиційної та інноваційної діяльності як об'єкти обліку / М.В. Куцинська // Глобальні та національні проблеми економіки: електронне наукове видання (ISSN (Online): 2313-2137). – 2014. – Вип. 2. –

С. 1244–1249 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://global-national.in.ua/archive/2-014/02_2014.pdf.
16. Куцинська М.В. Облікові аспекти відображення результатів інвестиційної діяльності українських суб'єктів господарювання у формах фінансової звітності / М.В. Куцинська // Materialy XI Miedzynarodowej naukowi-praktycznej konferencji «Naukowa mysl informacyjnej powieki – 2015». Volume 2. Ekonomiczne nauki. – Przemysl: Nauka i studia. – Str. 59–61.
17. Податковий кодекс України зі змін. та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.

УДК 657.1

Редченко К.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою аудиту
Львівської комерційної академії

РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КИТАЇ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING IN CHINA: PAST AND PRESENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми розвитку бухгалтерського обліку в Китаї. Досліджено історичні аспекти зародження облікової професії та особливості китайської системи подвійного запису «Ворота Дракона». Проаналізовано еволюцію обліку та звітності в Китаї в умовах різних суспільно-політичних формацій. Зроблено висновки про вплив економічних, соціокультурних та інших чинників на сучасний бухгалтерський облік в Китаї та його наближення до вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності.

Ключові слова: історія бухгалтерського обліку, Китай, реформи, регулювання обліку та звітності, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены актуальные проблемы развития бухгалтерского учета в Китае. Исследованы исторические аспекты зарождения учетной профессии и особенности китайской системы двойной записи «Ворота Дракона». Проанализирована эволюция учета и отчетности в Китае в условиях различных общественно-политических формаций. Сделаны выводы о влиянии экономических, социокультурных и других факторов на современный бухгалтерский учет в Китае и его приближение к требованиям Международных стандартов финансовой отчетности.

Ключевые слова: история бухгалтерского учета, Китай, реформы, регулирование учета и отчетности, Международные стандарты финансовой отчетности.

ANNOTATION

Actual problems of development of accounting in Chinaare reviewed. Historical aspects of the accounting profession and features of the Chinese system of double entry «Dragon Gate» are researched. The evolution of accounting and reporting in China in terms of various socio-political formations is analyzed. The conclusions about the impact of economic, socio-cultural and other factors on a modern accounting in China and its alignment to the requirements of International Financial Reporting Standards are presented.

Keywords: history of accounting, China, reforms, accounting and reporting regulation, International Financial Reporting Standards.

Постановка проблеми. Протягом останніх років Китай стрімко увірвався до когорти світових лідерів у сфері економіки та нових технологій. Дешеві людські ресурси, великий виробничий та науково-технічний потенціал зробили Китай надзвичайно привабливим об'єктом для міжнародних інвесторів. Останніх не відлякує навіть дивне поєднання елементів ринкової економіки і комуністичної ідеології, яка досі зберігається у Китаї: за даними Міністерства торгівлі Китаю, у 2013 р. прямі іноземні інвестиції у китайську економіку досягли рекордної позначки 117,6 млрд. доларів.

Для забезпечення потреб іноземних інвесторів у повній та об'єктивній інформації ще на початку 1990-х років уряд Китаю ініціював реформування власної системи бухгалтерського обліку. Через 15 років реформ (у 2007 р.) всі китайські компанії, зареєстровані на біржі, були зобов'язані подавати фінансову звітність згідно нових національних стандартів (Chinese Accounting Standards, CAS). Ці стандарти були позитивно сприйняті Радою з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB) та визнані нею як такі, що «в цілому наближені» до Міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS).

Обов'язкове запровадження CAS позитивно вплинуло на прозорість та інформативність фінансової звітності публічних китайських компаній. Ця перевага особливо помітна у виробничому секторі, який найбільше впливає на економічний розвиток Китаю та світову економіку в цілому. Разом з тим глобальні тенденції та конвергенція обліку не зачепили більшість невеликих китайських підприємств, які продовжують знаходитися під сильним впливом традицій та політичної ідеології. Протягом останніх десятиліть в Китаї фактично співіснують два різних світи – модерний світ конкуренції і великого бізнесу та застаріла комуністична система, у межах якої ідеологічні установки і правила є важливішими, ніж економічна доцільність. Конфлікт цих двох світів значною мірою віддзеркалюється у проблемах розвитку бухгалтерської професії, яка має у Китаї глибоке та самобутнє коріння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою менталітету китайської нації є конфуціанство, яке протягом більше 2 тис. років визначало ставлення людей до історії своєї країни, її культури і традицій. Китайці мають один з найвищих рівнів історичного самоусвідомлення, знання історії своєї країни [1, с. 83]. Проте для іноземців протягом століть Китай залишався закритою країною, про яку було відомо небагато і небагатьом. Саме цим можна пояснити той факт, що перші відомості про суспільне та господарське життя, фінансову систему, основи діловодства та обліку Китаю стали відомі широкому світовому загалу лише у середині XIX – на початку XX ст. (Н.Я. Бічурін, О. Франке, А. Цоттолі, Г. Шлегель).

Наукові дослідження другої половини XX ст., присвячені історії і традиціям бухгалтерського обліку у Китаї, пов'язані з прізвищами таких відомих вчених, як Ю Лян Джао, Деніел МакДональд, Роберт Гарделла. Ці вчені дослідили численні джерела з історії Китаю, порівнюючи його облікові традиції з відомою західною практикою. Проблеми, пов'язані з особливостями розвитку обліку та контролю в Китаї, розглядаються також у працях багатьох українських, російських та казахських вчених: Ф.Ф. Бутинця [2], М.Р. Лучка [3], А.А. Мазуренко [4], Т.В. Ножкіної [5], С.Н. Поленової [1], Ф.С. Сейдахметової [6] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженій нами вітчизняній та зарубіжній науковій літературі досить повно і змістовно відображено фактологічну інформацію про стан обліку і контролю у Китаї. Проте залишається нерозв'язаною проблема виявлення історичних чинників його розвитку у різних політико-економічних формаціях. Цей напрямок, на наше переконання, потребує ґрунтовного та всебічного вивчення та аналізу.

Мета статті полягає у дослідженні історичних передумов та сучасних тенденцій розвитку бухгалтерського обліку в Китаї, враховуючи вплив економічних, політичних та соціокультурних чинників.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хоча перші згадки про бухгалтерський облік у Китаї відносять до 3 500 р. до н. е. [7] або навіть до 4 000 року до н. е. [8], на сьогодні збереглося небагато письмових джерел, які висвітлюють його ранню історію. Це пояснюється тим, що навчання бухгалтерській професії з найдавніших часів аж до кінця XIX ст. здійснювалося традиційним і досить архаїчним способом – майстер (вчитель) навчав своїх учнів, передаючи їм свої знання та досвід. Такий спосіб навчання існував через зневагу до обліку з боку привілейованих прошарків суспільства, внаслідок чого бухгалтери перебували на одній з найнижчих сходинок суспільної ієрархії. Протягом сотень років бухгалтер залишався малозначущою фігурою, що належала до «найнижчого соціального класу» [9, с. 354–355]. Бухгалтерів вважали жадібними людьми, які принципово нічим не відрізняли від звичайних злодіїв, тому бути бухгалтером вважалося ганебним [10, с. 7].

Це призводило до того, що бухгалтерами ставали переважно люди незнатного походження й небагаті. Відомо, що молодий Конфуцій, працюючи комірником, писав у своїх листах, що до його функцій входить і бухгалтерська робота: виписування та облік квитанцій, ведення рахунків і контроль за своєчасністю здійснення оплати. Пізніше у деяких своїх настановах Конфуцій згадував важливість обліку як джерела історичної пам'яті [11, с. 125].

Разом з тим ще в епоху правління династії Чжоу (1122–256 рр. до н. е.) у Китаї сформувалася досить розвинена на той час система державного рахівництва. Китайський облік формувався під впливом економічних, географічних, природних, ментальних та інших чинників. Значна територія, багаторівнева ієрархія чиновників, великі потреби імператорського палацу та уряду обумовлювали необхідність складної системи перерозподілу матеріальних благ.

У Китаї існувала система резервних фондів (загальний, спеціальний і власне резервний фонд). Визначались не тільки фонди – обумовлювалися також джерела їх формування, мета використання, а також періодичність стягнення і максимальна ставка кожного податку. Контроль здійснювався шляхом звітування за наслідками ревізій, які проводилися кожні десять, тридцять днів і щорічно, а також шляхом призначення ревізорами людей, які знаходилися вище в ієрархії імперської служби, ніж ті чиновники, яких вони перевіряли. Цілком імовірно, що за недотримання норм і розтрати коштів чиновників чекало суворе покарання.

Таким чином, облік в епоху династії Чжоу був добре адаптований до соціально-політичної системи. Вже тоді на практиці використовувалися деякі принципи і методи обліку та контролю, які застосовуються досі (наприклад, резервні фонди, періодичний контроль та звітність, незалежність державного ревізора-аудитора від особи, яка перевіряється, тощо).

Система бухгалтерського обліку поступово вдосконалювалася і в період династії Цин (1644–1911 рр.) була повністю сформована. Вона мала низку особливостей і суттєво відрізнялася від європейських форм бухгалтерського обліку. Реєстрація операцій здійснювалася в окремих колонках, а записи робилися згори донизу і зліва направо (відповідно до правил китайського правопису).

В останні роки династії Мін (1368–1644 рр.) в Китаї була розроблена своєрідна система подвійного запису. Ця система відома як «Ворота Дракона». Тоді ж з'явилося таке поняття, як «рахунок», і сформувалася стандартна схема відображення господарських операцій на бухгалтерських рахунках.

У системі «Ворота Дракона» всі операції були згруповані і реєструвалися на чотирьох рахунках: «Отримано», «Сплачено», «Наявність» і «Володіння». Доходи записувалися на рахунок «Отримано», витрати – на рахунок «Сплачено». Збільшення активів і зменшення зобов'язань реєструвалося на рахунку «Наявність», а операції, пов'язані із зменшенням активів і збільшенням зобов'язань, фіксувалися на рахунку «Володіння».

Операції, пов'язані з рахунками «Отримано» і «Наявність», розташовувалися у верхній частині бухгалтерської книги під назвою «Прихід», а рахунки «Сплачено» і «Володіння» – у нижній частині бухгалтерської книги під назвою «Розхід».

Принцип подвійного запису передбачав, щоб суми записів, відображених у верхній та нижній

частинах бухгалтерської книги, були адекватні (рівні). На дату складання бухгалтерського звіту виводилися підсумки по кожному з чотирьох рахунків системи «Ворота Дракона», після чого здійснювалася перевірка з допомогою рівняння балансової ув'язки:

Отримано – Сплачено = Наявність – Володіння

Балансовий метод розрахунку прибутку за рік в системі «Ворота Дракона» отримав назву «улаштування» [12, с. 8].

З часом на основі «Воріт Дракона» була розроблена більш складна система обліку, що отримала назву «Чотири ноги». Ця нова система передбачала складання певного аналогу звіту про прибутки і збитки (Cai Xian Jie Ce), в якому всі доходи розташовувалися у верхній частині, а витрати, втрати і податки – у нижній. Прибуток являв собою перевищення загальної суми доходів, зафіксованої у верхній частині звіту, над загальною сумою записів у його нижній частині. Відповідно, збиток виникав тоді, коли загальна сума витрат, втрат і податків перевищувала сукупні доходи.

Система «Чотири ноги» не обмежувалася складанням звіту про прибутки і збитки. Як і в європейських країнах, у Китаї існував еквівалент балансового звіту (Cun Chu Jie Ce). У ньому капітал та зобов'язання записувалися у верхній частині, а активи – у нижній. Прибуток, який брали зі звіту про прибутки і збитки, фіксувався у верхній частині китайського балансу, а збитки – у нижній частині. Верхня частина балансу називалася Tian Fan («небо»), а нижня – Di Fan («земля»). Процес балансування двох частин називався Tian Di He («урівноваження неба і землі»).

Використання систем «Ворота Дракона» і «Чотири ноги» було притаманним у першу чергу імператорським та феодальним господарствам, які застосовували їх майже без змін протягом століть. Сучасна система бухгалтерського обліку почала формуватися в Китаї лише у другій половині XIX ст., після перетворення цієї величезної держави у напівколонію провідних європейських країн (Великобританії та Франції). В той час у китайських портових містах швидкими темпами відкривалися концесії британських і французьких фірм. Одночасно з припливом капіталу і нових технологій у Китай були завезені європейські методи бухгалтерського обліку. Їх почали викладати у китайських університетах, хоча ці спроби часто переривалися численними зовнішніми і внутрішніми конфліктами аж до 1949 р., коли було створено Китайську Народну Республіку (КНР).

Початок законотворчої активності у сфері бухгалтерського обліку Китаю було закладено публікацією у 1914 р. першої частини закону «Про бухгалтерський облік». У наступні роки були видані інші положення, які регламентували сферу обліку та звітності [6, с. 74].

У другій половині XX ст. система бухгалтерського обліку в КНР формувалася виключно під впливом комуністичної ідеології та потреб планової економіки. Діяльність з регламентування бухгалтерського обліку була централізована і передана під контроль Міністерства фінансів Китаю, яке з 1951 р. володіло виключним правом розробляти форми обліку та звітності для державних підприємств. До середини 1970-х років на облік взагалі звертали мало уваги, через що він знаходився в жалюгідному становищі. Показовим фактом є те, що за часів «культурної революції» (1966–1976 рр.) навіть подвійний запис вважався «ворожим» капіталістичним методом.

Серйозний поворот намітився лише в другій половині 1970-х років. Політика «відчинених дверей», проголошена китайським урядом в 1976 р., дозволила бухгалтерській професії набути визнання у суспільстві і посісти гідне місце в економіці, науці та освіті. Значний прогрес було досягнуто також у напрямі гармонізації національної системи обліку з міжнародними стандартами. Зокрема, у 1980-х роках Міністерство фінансів Китаю розробило декілька нормативних документів для регулювання діяльності спільних підприємств, які були адаптовані до вимог міжнародної практики бухгалтерського обліку.

У 1992 р. Міністерство фінансів затвердило Інструкції з бухгалтерського обліку для приватних підприємств і підприємств з іноземними інвестиціями, які фактично стали основою майбутніх стандартів бухгалтерського обліку. У цьому ж році внаслідок швидкого зростання ринку цінних паперів Китаю було розроблено Систему бухгалтерського обліку для закритих акціонерних товариств, яка пом'якшила існуючі протиріччя.

Поява цих документів була істотною подією у сфері регулювання бухгалтерського обліку в Китаї, оскільки ними було введено нові правила обліку та елементи фінансової звітності, які у багатьох аспектах відповідали міжнародній практиці. Але збереглися і відмінності, які стосувалися:

– сумнівної заборгованості;
– правил списання зношеного обладнання;
– розкриття інформації про фінансовий стан у щорічній звітності.

Сьогодні у Китаї триває процес врегулювання законодавчої бази та приведення облікової діяльності у відповідність з міжнародною практикою та очікуваннями іноземних інвесторів. Але цей процес певною мірою гальмується наявністю складних протиріч між економічним лідерством та соціалістичною формою державного устрою Китаю, що не дозволяє цій країні посісти чільні позиції у сфері обліку та звітності.

Висновки. Специфічні риси бухгалтерського обліку в Китаї були сформовані протягом десятиліть під сильним впливом політичних, економічних та соціокультурних чинників. Конфуціанська доктрина підштовхувала людей дотримуватися правил та вчила відповідальності; політична ідеологія змушувала більше дбати

про збереження соціалістичної власності, ніж про прибуток; статус одного із світових економічних лідерів зумовлював перехід до міжнародно визнаних стандартів та правил ведення бізнесу. Тому китайський шлях реформування бухгалтерського обліку – це симбіоз міжнародних стандартів та місцевих особливостей, пов'язаних з домінуванням комуністичної партії у політичному та економічному житті країни.

На основі проведеного дослідження можна припустити, що існуючий розрив у рівні транспарентності фінансової звітності компаній Китаю та країн Заходу буде зберігатися ще довго, незважаючи на очевидне зближення китайської системи обліку з IFRS та лібералізацію національного законодавства.

На нашу думку, предметом наступних наукових дискусій буде характер і глибина майбутніх китайських реформ у сфері бухгалтерського обліку та контролю, оскільки стрімке падіння індексів на фондових біржах Китаю (у так званий «чорний понеділок», 24 серпня 2015 р., індекси впали на рекордні 8,5%) може стати першим кроком до затяжної економічної рецесії і, як наслідок, підвищеної обережності інвесторів та міжнародних партнерів. Це висуває нові вимоги до прозорості та інформативності фінансової звітності китайських компаній, а також якості законодавчого та нормативного регулювання у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Поленова С.Н. Природа регулирования бухгалтерского учета в Китае / С.Н. Поленова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 6. – С. 82–92.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [навч. посіб.] / Ф.Ф. Бутинець, Л.Л. Горецька. – Житомир: Рута, 2003. – 544 с.
3. Лучко М.Р. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: [навч. посіб.] / М.Р. Лучко, І.Д. Бенько. – К.: Знання, 2006. – 311 с.
4. Мазуренко А.А. Зарубежный бухгалтерский учет и аудит: [учеб. пособ.] / А.А. Мазуренко; под ред. проф. Л.И. Ушвицкого. – М.: КНОРУС, 2009. – 236 с.
5. Ножкина Т. В. Международный аудит: [учеб. пособ.] / Т.В. Ножкина. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2007. – 127 с.
6. Сейдахметова Ф.С. Развитие учетной системы в Китайской Народной Республике / [Ф.С. Сейдахметова, Б.А. Жуматаева, Л. Ган] // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2012. – № 4. – С. 73–79.
7. Chatfield M. A History of Accounting Thought / M. Chatfield. – Hinsdale: Dryden Press, 1974. – 314 p.
8. Aiken M. Historical Instances of Innovative Accounting Practices in Chinese Dynasties and Beyond / M. Aiken, W. Lu // The Accounting Historians Journal. – 1993. – Vol. 20, № 2. – P. 163–186.
9. van Hoepan M. A. Accounting in China: A case of vanishing cultural influence, in Perspectives on Accounting and Finance in China / J. Blake, S. Gao (editors). – London: Routledge, 1995. – P. 349–368.
10. Guo D. Y. Chinese Accounting History / D. Y. Guo. – Beijing: China Finance and Economics Publishing House, 1988. – Vol. 2.
11. Choi F. D. S. International Accounting / F. D. S. Choi, C. A. Frost, G. K. Meek; [4th ed.] – New York: Pearson Education, 2002. – 540 p.
12. Huang A. Accounting in China in Transition: 1949–2000 / A. Huang, R. Ma // Accounting and Business in Asia. – Singapore: World Scientific, 2001. – Vol. 2. – 138 p.

УДК 657.47

Романів Р.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку у виробничій сфері
Тернопільського національного економічного університету

ОЦІНКА КОМПОНЕНТІВ БІЗНЕСУ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ПІДХІД

ESTIMATION OF BUSINESS COMPONENTS: BOOK-KEEPING APPROACH

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена обліку та оцінці нематеріальних активів підприємства, зокрема бренду та торгової марки; проведено огляд вітчизняної та зарубіжної нормативної бази щодо обліку даних видів активів; дано критичну характеристику підходів до оцінювання бренду та торгової марки; наведено приклади практичної реалізації найбільш оптимальних підходів оцінювання.

Ключові слова: нематеріальні активи, бренд, торгова марка, економічна оцінка, бухгалтерська звітність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена учёту и оценке нематериальных активов предприятий, в частности бренда и торговой марки; исследована отечественная и зарубежная нормативные базы на предмет учёта данных видов активов; дана критическая характеристика подходов относительно оценивания бренда и торговой марки; приведены примеры практической реализации наиболее оптимальных подходов оценивания.

Ключевые слова: нематериальные активы, бренд, торговая марка, экономическая оценка, бухгалтерская отчётность.

ANNOTATION

The article is sanctified to the account and estimation of intangible assets of enterprise, in particular, brand and trade mark; the review of home and foreign normative base is conducted in relation to the account of these types of assets; critical description of going is given near the evaluation of brand and trade mark; examples of practical realization of the most optimal approaches of evaluation are made.

Keywords: intangible assets, brand, trade mark, economic evaluation, accounting control.

Постановка проблема. Останні кілька років функціонування фондових бірж засвідчили, що акції багатьох відомих компаній мають досить високу волатильність, яку не в останню чергу пов'язують з поняттям «бренд», і це не випадково. З ростом конкуренції підвищується інтерес до взаємозв'язку інвестицій в маркетинг і вартість бренду. Управлінські рішення в області маркетингу повинні ґрунтуватись на фінансовій оцінці бренду, а саме така інформація є або відсутньою у звітності, або недостатньо об'єктивною. Не дивлячись на значну кількість публікацій з даного питання, поки що не вироблено універсального підходу до методик таких оцінок. Питання вироблення підходів до оцінок зазначеного специфічного активу вийшло на міжнародний рівень, і в 2011 р. в рамках міжнародної організації із стандартизації вийшов стандарт ISO 10668 «Оцінка бренду: вимоги до грошової оцінки бренду», деякі моменти відображені і в МСФО 38 «Нематеріальні активи». Однак прийняття даних документів не вирішило завдань з уніфікації методик оцінювання зазначеного компоненту бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання брендів і торгових марок знайшли своє відображення в публікаціях таких вчених, як Валдайцев С.В., Третяк В.П., Шведина К.Б., Рейли Р., Швайс Р., Скотт Д., Дейлі П. В даних публікаціях автори більше уваги приділяли розгляду брендів і торгових марок з позицій маркетингової стратегії підприємства, психологічного і соціального сприйняття зазначених об'єктів, управлінським підходам щодо їх росту та розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи результати досліджень зазначених авторів, залишається невирішеним бухгалтерський аспект оцінювання брендів та торгових марок.

Мета статті полягає в критичній характеристиці існуючих підходів стосовно оцінювання нематеріальних активів, виробленні практичних рекомендацій вдосконалення оцінки брендів та торгових марок і відображення їх у звітності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. За різними підрахунками, ріст вартості акцій компаній сьогодні зумовлений не в останню чергу спекуляціями основних біржових гравців, однак незаперечним є факт росту вартості самих активів компаній, причому, за різними оцінками, в останнє десятиріччя зростання вартості нематеріальних активів в середньому майже в чотири-п'ять разів перевищує збільшення величини матеріальних активів.

В 2015 р. вартість капіталізації Apple коливалась в діапазоні 700–740 млрд. дол., при цьому вартість бренду оцінювалась на рівні 148 млрд. дол. Компанія Google вийшла на третє місце по капіталізації на рівні 370 млрд. дол. тільки завдяки вартості бренду, який за рівнем росту (більше 40% за рік) обігнав навіть бренд Apple і склав 159 млрд. дол. [4]. Такі цифри свідчать, що бренд компанії сьогодні – це одна з найважливіших компонентів оцінки бізнесу і його конкурентних переваг.

Сьогодні розрив між балансовою і ринковою вартістю бізнесу є настільки значним, що ігнорувати цей факт в бухгалтерському обліку вже не має ніякого економічного змісту. Невідображення таких нематеріальних компонентів в балансі компанії робить дану форму звітності абсолютно беззмістовною з точки зору адекватної оцінки її активів. При цьому, з нашої точки зору, надто

спрощеним є підхід, який передбачає вважати різницю між ринковою та бухгалтерською вартостями загальним загадковим терміном «гудвіл». Тим більше є неправомірним гудвіл в цілому ототожнювати з терміном «бренд». Саме така позиція виражена в документах Ради по бухгалтерським стандартам (Accountancy Standards Board) Великобританії, де затверджена єдина методика оцінки брендів у формах звітності FRS (Financial Reporting Standard) 10 и FRS 11 відповідно. Згідно цих документів, бренд розглядається як гудвіл компанії, який виникає при здійсненні операцій з купівлі-продажу бізнесу. Крім того, зміст даних документів не наділяє гудвіл властивостями активу, а скоріше є частиною інвестицій, які повинні обліковуватись.

Дещо інший підхід закладений в північноамериканській обліковій системі. Згідно стандартів GAAP (FASB 141) і (FASB 142), компанії США зобов'язані капіталізувати придбаний гудвіл і відображати його у звітності. При цьому вказані стандарти вважають бренд особливою частиною гудвілу і активом з необмеженим терміном дії. Це означає, що на відміну від інших нематеріальних активів вартість бренду не підлягає амортизації. Однак бренд повинен проходити щорічний аудит на предмет переоцінювання. Проте і в цьому сенсі навряд чи бренд можна вважати повноцінним активом в силу своєї мінливості щодо оцінювання, а це суперечить самим вимогам щодо визнання активу – його вартість повинна бути надійно визначена.

Сам бренд – це скоріше поняття психологічне і є характерним для компаній, орієнтованих на масового споживача та пов'язане з лояльністю до певних найменувань товару. За дослідженнями Девіса С., 72% покупців готові заплатити за улюблену марку ціну, яка на 20% перевищує вартість конкуруючого товару [2, с. 15]. Мало того, як показують продажі компанії Apple, її продукція може в технічному плані бути навіть менш потужною від конкурентів, проте все одно вона користується більшим попитом і навіть коштує більше.

Хоча самі терміни «бренд» і «торгова марка» є близькими поняттями, вважаємо, що їх потрібно розділяти. Торгова марка є поняттям юридичним, в той час як бренд є більш широким поняттям, оскільки включає додатково сам товар зі всіма його характеристиками, а також переваги, які дані автором бренду його споживачам. Тобто торгова марка сама носить ознаки товару, який можна продати іншій юридичній особі. Тому вважаємо, що в обліку повинна бути відображена саме «торгова марка» (вона і представлена в ПСБО 8 «Нематеріальні активи» у групі під назвою «комерційні позначення»), яку слід вважати компонентом більш широкого поняття «бренд».

В економічному сенсі різниця між торговою маркою і брендом полягає в тому, що торгова марка може мати високий товарообіг, а бренд повинен мати високий прибуток. Бренд може бути переданий іншим власникам разом з бізнесом в цілому, тоді як торгова марка на окремі групи товарів може бути продана іншій компанії.

Складність оцінювання бренду і торгової марки пов'язана консервативним підходом, який панує як у вітчизняних, так і зарубіжних облікових стандартах. На сьогоднішній момент часу майже всі міжнародні облікові комітети рекомендують включати в баланс придбані, але не створені власними силами торгові марки. Однак наведені на початку статті біржові дані про значну питому вагу у вартості провідних компаній саме ціни торгових марок, які не виникли внаслідок купівлі-продажу, а були створені власними силами, ставлять під сумнів дане положення. Виходить, що якщо вказані компанії нікому не будуть передавати свої торгові марки, то і в звітності їх неправомірно відображати, в той час як вони коштуватимуть мільярди доларів.

Оцінка торгових марок є необхідною при здійсненні багатьох операцій. Серед них, крім купівлі-продажу (одномоментного отримання вигоди), можна виділити: ліцензування і франчайзинг (платежі за ними формуються на основі оцінки); укладання страхових угод (як об'єкт угоди); укладання кредитних угод (як об'єкт застави); при внесені такого нематеріального активу в статутний капітал підприємства; при формуванні управлінської звітності (як об'єкт аналітичних розрахунків при визначенні ефективності брендових стратегій); при ведені судових спорів, накладенні штрафних санкцій, визначенні збитку (при наявності фактів неправомірного використання торгових марок).

Аналіз публікацій засвідчив, що в практиці експертного оцінювання бренду в цілому та торгової марки зокрема прослідковуються три напрямки, які базуються на математичних, психологічних та соціально-економічних підходах. При цьому в межах таких підходів вибудовують фінансові моделі, моделі, які грунтуються на психологічно-поведінкових мотивах покупців, моделі «витрати-випуск» та ін.

Психологічно-поведінкові моделі ще називають експертними. Одна з них полягає у вимірюванні через ринкову позицію бренду відношення до нього споживачів товарів. Сутність полягає у вирахуванні певної кількості балів різних параметрів бренду: рекламна підтримка бренду, стабільність та історія розвитку, частка на ринку та рейтинг тощо. Потім підраховується підсумок балів і переводиться в грошовий вимірник шляхом коригування на зміну річного обсягу продажу за ряд років [3]. Недоліком методу слід вважати велику суб'єктивність оцінки навіть у балах. Якщо говорити про фінансову звітність, то результати таких досліджень доцільно використовувати у якості позабалансових показників.

Більш об'єктивним є інший підхід, який полягає у використанні методів, що застосовуються для оцінки деяких видів нематеріальних активів: ринковий, витратний та дохідний.

Специфіка такого нематеріального активу, як торгова марка, зумовлює необхідність обґрунту-

вання вибору методу оцінки. При застосуванні того чи іншого методу стосовно оцінки вартості торгових марок треба відзначити, що, з однієї сторони, він не повинен бути надто складним внаслідок високого ступеня невизначеності інформації, яка служить вихідною базою для оцінки, а з другої – така методика повинна носити неординарний характер, щоб компенсувати нестачу такої об'єктивної інформації. При оцінці даного специфічного нематеріального активу необхідно робити багато припущень, а отже, підсумкова оцінка повинна бути приблизною, тобто інтервальною (коли в розрахунку на одну комбінацію допусків дається нижня границя оцінки, а при застосуванні іншої комбінації – верхня границя оцінки) [1, с. 370–374].

Термін дії торгової марки, протягом якого вона здатна генерувати прибуток при випуску продукції, є невизначено тривалим, що передбачає використовувати при їх оцінці моделі прямої капіталізації. Чим більша невизначеність інформації щодо торгової марки, тим в більшій мірі необхідно прагнути до максимально коректного встановлення ставок дисконтування, які будуть застосовуватись в результаті комерціалізації об'єктів оцінки.

З огляду на такі вимоги стосовно методики оцінки найбільш прийнятним є один з варіантів доходного методу, а саме метод дисконтування майбутніх грошових потоків. Цей метод ґрунтується на прогнозуванні генерованих торговою маркою грошових поступлень. Розрахунок здійснюється для чистої теперішньої вартості поступлення майбутніх грошових надходжень. Враховуючи зміну вартості грошей з часом, розрахунки здійснюють з певною ставкою дисконтування, яка вибирається для кожної фірми в індивідуальному порядку.

Таблиця 1

Варіант доходного методу (метод порівняння продажів)

Продукція	1 рік		2 рік		3 рік	
	Продаж без торгової марки	Продаж під торговою маркою	Продаж без торгової марки	Продаж під торговою маркою	Продаж без торгової марки	Продаж під торговою маркою
А	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**
Прогнозований продаж, тис. шт.	120	140	180	190	200	210
Ціна, грн.	150	190	150	190	150	190
Обсяг продажу, тис. грн.	18000	26600	27000	36100	30000	39900
Різниця до оподаткування, тис. грн.	8600	х	9100	х	9900	х
Податки з різниці (умовно 20%), тис. грн.	1720	х	1820	х	1980	х
Різниця після оподаткування, тис. грн.	6880	х	7280	х	7920	х
Чиста теперішня вартість торгової марки (дисконт 25%), тис. грн.	5504	х	4659,2	х	4055	х
Витрати на підтримку торгової марки, тис. грн.	340	х	320	х	350	х
Кінцева вартість торгової марки	5164	х	4339,2	х	3705	х

Таблиця 2

Варіант доходного методу (метод коригування доходності різних видів активів)

Активи	1-й рік	2-рік	3-рік
Фінансові, млн. грн.	220	260	315
Нефінансові, млн. грн.	2860	3250	3510
Всього	3080	3510	3825
Очікувана дохідність активів			
Фінансові (22% річних), млн. грн.	48,4	57,2	69,3
Нефінансові (16% річних), млн. грн.	457,6	520,0	561,6
Всього	506,0	577,2	630,9
Чисті грошові потоки, млн. грн.	1080	1120	1270
Грошові потоки, які забезпечуються торговою маркою (різниця між чистими грошовими потоками та імовірною дохідністю активів)	574,0	542,8	639,1
Дисконтовані грошові потоки, забезпечені торговою маркою (дисконт 20%), млн. грн.	478,3	376,9	369,8
Витрати на підтримку торгової марки, млн. грн.	15,0	18,4	10,3
Кінцева вартість торгової марки, млн. грн.	463,3	358,5	359,5

Наведемо приклад застосування варіанту доходного методу, який ґрунтується на порівнянні обсягу продажу із застосуванням торгової марки і без неї (табл. 1). Вважаємо, що в таких розрахунках необхідно обов'язково враховувати додаткові витрати щодо реєстрації прав на торгову марку, спостереження за дотриманням таких прав та їх захист.

Таким чином, загальна вартість капіталізації торгової марки становить 13 208,2 тис. грн.

Можна також використати варіант методу, при якому вартість торгової марки вираховуються як різниця між потенційною дохідністю різних видів активів підприємства та його чистими грошовими потоками (табл. 2).

У даному випадку капіталізація торгової марки за три роки склала 1 181,3 млн. грн.

Оцінка за такою методикою дозволить більш адекватно відобразити вартість торгової марки в балансі підприємства.

Розглядаючи інші методики, зокрема ринковий та витратний підходи, слід відзначити такі їх недоліки. Витратний підхід використовує принцип фактичної (історичної) собівартості. Сутність полягає в тому, що вартість торгової марки оцінюється, виходячи із витрат, які вкладені в торгову марку або які необхідно було б здійснити, щоб її створити. В останньому випадку мова йде про метод заміщення витрат. Хоча такий підхід рекомендовано застосовувати при оцінці активів та відображення їх в балансі, він має низьку ефективність, оскільки всі бренди/торгові марки є унікальними, угоди з ними здійснюють на різних етапах їх створення чи капіталізації. Крім того, існує надто велика кількість чинників, які можуть змінювати вартість такого нематеріального активу (розмір ринку, частка підприємства на ньому, розмір інвестицій в рекламу) і при розрахунку його аналогу вони не всі можуть бути враховані. Ще одним мінусом стосовно витратного підходу, описаного в літературі, є той факт, що багато витрат, пов'язаних з підтримкою торгової марки, не мають економічного обґрунтування стосовно їх капіталізації.

В основі ринкового підходу лежить досвід здійснення угод з продажу підприємств з наявністю торгової марки такого ж напрямку діяльності, які діють в таких же ж економічних умовах. Це ставить об'єктивність оцінки в залежність від великого числа чинників. Не на користь об'єктивності такого підходу є закритість інформації щодо здійснення угод купівлі/продажу чи самих торгових марок, чи підприємств в цілому, які володіють правами на їх використання. Проте ринковий (порівняльний) підхід можна з успіхом використовувати у поєднанні з доходним підходом для підтвердження оцінки.

Взагалі, слід зазначити, що для об'єктивної оцінки бренду/торгової марки фірми рідко використовують тільки один метод або його один варіант. Для об'єктивності результату необхідно використовувати кілька методик або їх комбінацію.

В світовій практиці вже діють компанії, які розробили методики оцінки бренду та його компонентів. Зокрема, компанія «Інтербренд» за власною методикою розраховує чисту теперішню вартість прибутків, які, як передбачається, генеруються трендом, і публікує свою оцінку вартості самих великих світових брендів. Однак думка навіть такого авторитетного агентства оспорюється іншими консалтинговими компаніями, які розробляють альтернативні оцінки. Основний недолік полягає в тому, що оцінка компанії «Інтербренд» не містить вимірювання ступеня обізнаності про бренд і відношення до бренду покупців. Компанія «Мільвард Браун» у вирішенні цього завдання використовує інструмент оцінки «капітал бренда» власної розробки «БрендЗ», який визначає «капітал бренд» на основі бази даних про 2 млн. споживачів в 30 країнах, в той час як «Інтербренд» розраховує цінність бренду, ґрунтуючись на оцінках експертів із 40 країн світу за 10 показниками, що підвищує суб'єктивність такого підходу [5, с. 293]. Природно, що оцінювання одних і тих же об'єктів за вказаними підходами дасть різну величину.

Висновки. Таким чином, на сьогоднішній день можна констатувати, що не існує універсальності в проведенні оцінок бренду/торгової марки. Про це свідчать різні підходи, висвітлені як в міжнародних документах, так і в експертному та науковому середовищі, де підняті проблеми неадекватності бухгалтерських звітів, через невключення або необ'єктивне відображення даного виду нематеріальних активів. Особливо ця проблема є гострою для українських компаній, які ігнорують необхідність включення вартості торгових марок у структуру своїх активів. Оцінювання повинно проводитись з врахуванням юридичного, маркетингового та фінансового аспектів розгляду бренду/торгової марки. При здійсненні цього процесу найоптимальнішим вважаємо застосування різних варіантів доходного підходу в поєднанні з окремими прийомами витратного і ринкового підходу.

Перспективними залишаються дослідження методів оцінки таких нематеріальних активів, які базуються на теорії реальних опціонів, використання одноперіодової моделі оцінки опціонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Валдайцев С.В. Оценка интеллектуальной собственности / С.В. Валдайцев; СПбГУ. – М.: Экономика, 2010. – 471 с.
2. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / С.М. Дэвис; пер. с англ.; ред. Ю.Н. Каптуревский. – СПб.: Питер, 2001. – 272 с.
3. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / П. Дойль; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 167 с.
4. Самые дорогие бренды мира – 2015: рейтинг Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.forbes.ru/kompanii-photogallery/288451.
5. Шведина Е.Б. Таксономия оценка бренда: субъекты, объекты, задачи и методы оценки бренда / Е.Б.Шведина // Бухгалтерский учёт, налогообложение, статистика. – 2012. – № 3. – С. 289–295.

УДК 036

Брадул О.М.
доктор економічних наук, професор
Національної академії статистики, обліку та аудиту

Рябініна В.В.
здобувач
Національної академії статистики, обліку та аудиту

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ КОРПОРАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

THE CHARACTERISTIC FEATURES OF CORPORATION: THEORETICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито характерні ознаки, які притаманні корпораціям. Досліджено ознаки, що характеризують корпорацію як юридичну особу корпоративного типу, визначено переваги та недоліки корпорації. Узагальнено та удосконалено характерні ознаки корпорації шляхом виділення її сутнісних характеристик як складного інституту підприємництва.

Ключові слова: корпорація, акціонерне товариство, власники корпорації, менеджери, централізоване управління, обмежена відповідальність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты характерные признаки, которые присущи корпорациям. Исследованы признаки, характеризующие корпорацию как юридическое лицо корпоративного типа, определены преимущества и недостатки корпорации. Обобщены и усовершенствованы характерные признаки корпорации путем выделения ее сущностных характеристик как сложного института предпринимательства.

Ключевые слова: корпорация, акционерное общество, владельцы корпорации, менеджеры, централизованное управление, ограниченная ответственность.

ANNOTATION

In the article essencethe characteristic featureswhich are inherent in corporations. Studied features that characterize the corporation as a legal entityof corporate type, identified the advantages and disadvantages of the corporation. Generalizedand improved the characteristic features of the corporation through the provision of essential characteristics as complex enterprise institute.

Keywords: corporation, joint stock company, the owners of the corporation, managers, centralized management, limited liability.

Постановка проблеми. Ринкові відносини, що з кожним роком набувають все більшого розвитку на вітчизняному просторі, сприяють появі такої форми господарювання, як корпорації. Серед вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків існують різні точки зору на питання про те, які форми підприємницьких об'єднань відносяться до корпорацій. Це пояснюється відсутністю єдиного трактування та численними дискусіями серед вчених-економістів щодо характерних рис, які властиві корпораціям.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, що розкривають сутність, особливості функціонування, корпоративному управлінню присвячували свої роботи такі вчені, як Андрушків Б.М., Брадул О.М., Васильчук І.П., Веснін В.Р., Орєхов С.А., Пилипенко І.О., Селезньов В.А., Хімченко А.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широкий спектр проведених досліджень корпорацій як суб'єкта ринкових відносин, на сьогодні немає єдиного спільного підходу до визначення характерних ознак корпорації в ринковому середовищі, а отже, це питання потребує подальшого дослідження та вирішення.

Мета статті полягає в узагальненні характерних ознак, що притаманні корпорації, визначенні переваг та недоліків корпорації, а також шляхом систематизації виокремити сутнісні характеристики корпорації як складного інституту підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корпорація – організація, яка визнана юридичною особою, заснована на об'єднанні капіталів (добровільних внесках), передбачає дольову участь, здійснює будь-яку соціально-корисну діяльність та характеризується значною концентрацією управлінських функцій на вищому рівні ієрархічної структури.

Аналіз літературних джерел [1; 3; 5; 8] дозволив виокремити такі характерні ознаки, притаманні корпораціям, які надають їх власникам певні переваги на ринку господарювання, а саме: самостійність корпорації як окремої юридичної особи, обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів, централізоване управління корпорацією. Розглянемо ці критерії більш детально.

1. Самостійність корпорації як окремої юридичної особи. Відповідно до цього критерію, корпорація як юридична особа має правоздатність, може здобувати майнові й немайнові права, виступати в суді від свого імені й відповідає належним їй майном за своїми боргами.

2. Обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів. Саме цей критерій корпорації багато економістів відносять до причин швидкого розвитку корпорацій та називають основною характерною ознакою корпорації. Це означає, що індивідуальні інвестори не несуть особистої майнової відповідальності за зобов'язаннями корпорації, в яку вони інвестують кошти, а перекладають цю відповідальність на корпорацію. Міра відповідальності індивідуальних інвесторів обмежена обсягом їхнього внеску в корпорацію – відповідно, їх можливі втрати не можуть бути вищими їх вкладу. Поширення корпоративної форми ведення бізнесу дозволяє інвесто-

рам диверсифікувати ризик інвестування, вони можуть одночасно брати участь в цілому ряді корпорацій. Завдяки цьому корпорації отримують значні фінансові ресурси, необхідні при сучасних масштабах економіки, а також можуть брати на себе ризик, рівень якого недоступний для кожного індивідуального інвестора окремо

3. Централізоване управління корпорацією. Ця характерна ознака корпорації виникає в результаті делегування інвесторами разом із відповідальністю за її діяльність відповідних повноважень при здійсненні управління нею менеджменту корпорації.

В умовах значної «розпорошеності» капіталу, тобто коли корпорація заснована великою кількістю акціонерів, кожен з яких володіє лише незначною частиною акціонерного капіталу, «поступка» акціонерами важелів контролю її діяльності призводить до поділу функцій володіння та управління. Для великих корпорацій відкритого типу дана розпорошеність капіталу є швидше нормою, ніж винятком.

Поділ функцій володіння і контролю діяльності корпорації не представляло б жодних серйозних проблем, якби інтереси власників і менеджерів повністю збігалися. Однак є всі підстави припускати, що дані інтереси розходяться. По-перше, менеджери відчувають вплив цілого ряду чинників – таких як розмір корпорації або влада і престиж, пов'язані з займаними ними становищем, – які не мають прямого відношення до інтересів акціонерів. Ці міркування можуть привести менеджерів до прийняття рішень, які не тільки не будуть відповідати інтерес амакціонерів, але можуть і зашкодити їм. По-друге, відрізняються один від одного форма і розмір матеріальної винагороди, які отримують менеджери і власники корпорації. Менеджерам традиційно гарантується винагорода у формі заробітної плати, у той час як акціонери можуть претендувати на ту частину прибутку, яка залишається після того, як корпорація відзвітує за всіма своїми зобов'язаннями. Неможливість пов'язати ці дві форми винагороди закладена в самій їхній природі, хоч і вжито багато зусиль в цьому напрямку: менеджерам нараховувалося винагороду у формі акцій корпорації, опціонів, а також робилися спроби пов'язати рівень їх заробітної плати з рівнем курсової вартості акцій.

Але навіть у тому випадку, коли подібні мотиваційні методи ув'язки інтересів менеджера і акціонерів мають успіх, проблема залишається. Як правило, акціонери інвестують у конкретну корпорацію тільки частину свого стану, розподіляючи свої інвестиції між цілим рядом об'єктів. Навпаки, менеджери концентрують всі свої надбання в одному місці – в корпорації, якій вони служать: робота є головною їхньою цінністю, а її втрата представляє найсерйознішу небезпеку. Завдяки цій обставині менеджер може віддати перевагу таким рішенням, які не схвалив би акціонер, хоча їхні інтереси в кінцевому рахунку можуть збігатися. Акціонери воліють дії, які ведуть до отримання високого прибутку, тобто дивідендів, у той час як менеджерам вигідно робити кроки, що знижують небезпеку впливу непередбачених обставин, наприклад, фінансування за рахунок нерозподі-

Таблиця 1

Переваги та недоліки корпорації

Корпоративна форма підприємництва	
Переваги	**Недоліки**
• акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; • можливість використання грошового ринку та ринку капіталів дозволяє гнучко орієнтувати свою програму з одного виду діяльності на інший; • створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу у формі дивідендів на акції; • використання наукових методів управління та професійних менеджерів; • акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів, перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства; • корпорація існує незалежно від того, скільки разів змінювалися її власники; • створення акціонерної власності дає підстави для формування середнього класу власників, що є основою ринкової системи. • корпоративна форма дає змогу мобілізувати великі кошти шляхом реалізації акцій; • покладання відповідальності на акціонера лише в межах вкладеного ним капіталу; • забезпечення швидкого передання окремих інтересів власності, оскільки акції можна легко продати іншим особам; • можливість використання коштів, отриманих завдяки продажу акцій, на будь-які потреби розвитку корпорації; • публічна інформація про емітента може бути своєрідною рекламою продукції АТ, що забезпечуватиме збільшення обсягів реалізації продукції (виконання робіт, надання послуг)	• більша регламентованість з боку держави; • затрати праці, часу і засобів, пов'язані з складанням необхідних паперів і реєстрацією корпорації; • високі подвійні податки на одиницю прибутку: спочатку оподатковується прибуток корпорації, а потім дивіденди акціонерів при їх виплаті; • відкриті акціонерні товариства повинні притримуватися окремих правил, які встановлені державою, і опубліковувати інформацію про свій фінансовий стан і про угоди; • необхідність публікації фінансової інформації робить корпорацію більш чутливою для конкуренції і полегшує задачу тим, хто має намір її поглинути; • значні організаційно-економічні труднощі при реєстрації фірми

леного прибутку, а не за рахунок зовнішнього боргу, або диверсифікація капіталу корпорації для зниження небезпеки банкрутства.

Акціонери як група прагнуть здійснювати нагляд за управлінням корпорацією. Коли число акціонерів велике, у кожного з них окремо мало бажання приділяти нагляду багато часу і зусиль – ніхто не бажає брати клопоти управління на себе, в той час як вигода рівномірно розподіляється між усіма.

Васильчук І.П. у своєму дослідженні [2] виокремлює такі ознаки, притаманні корпораціям як юридичним особам корпоративного типу:

- об'єднання майна засновників у разі створення юридичної особи;
- наявність статутного (складеного) капіталу;
- право власності юридичної особи на майно, передане засновниками як вклад до статутного (складеного) капіталу;
- власність відокремлена від управління;
- в статутному (складеному) капіталі (майні) визначена частка учасника, яка надає йому корпоративні права;
- участь учасника такої організації в управлінні нею на основі корпоративних прав;
- участь засновників (учасників) у розподілі доходів юридичної особи та ризиків у межах внеску, якщо більший розмір ризиків не встановлений законом чи установчими документами;
- обмежена відповідальність;

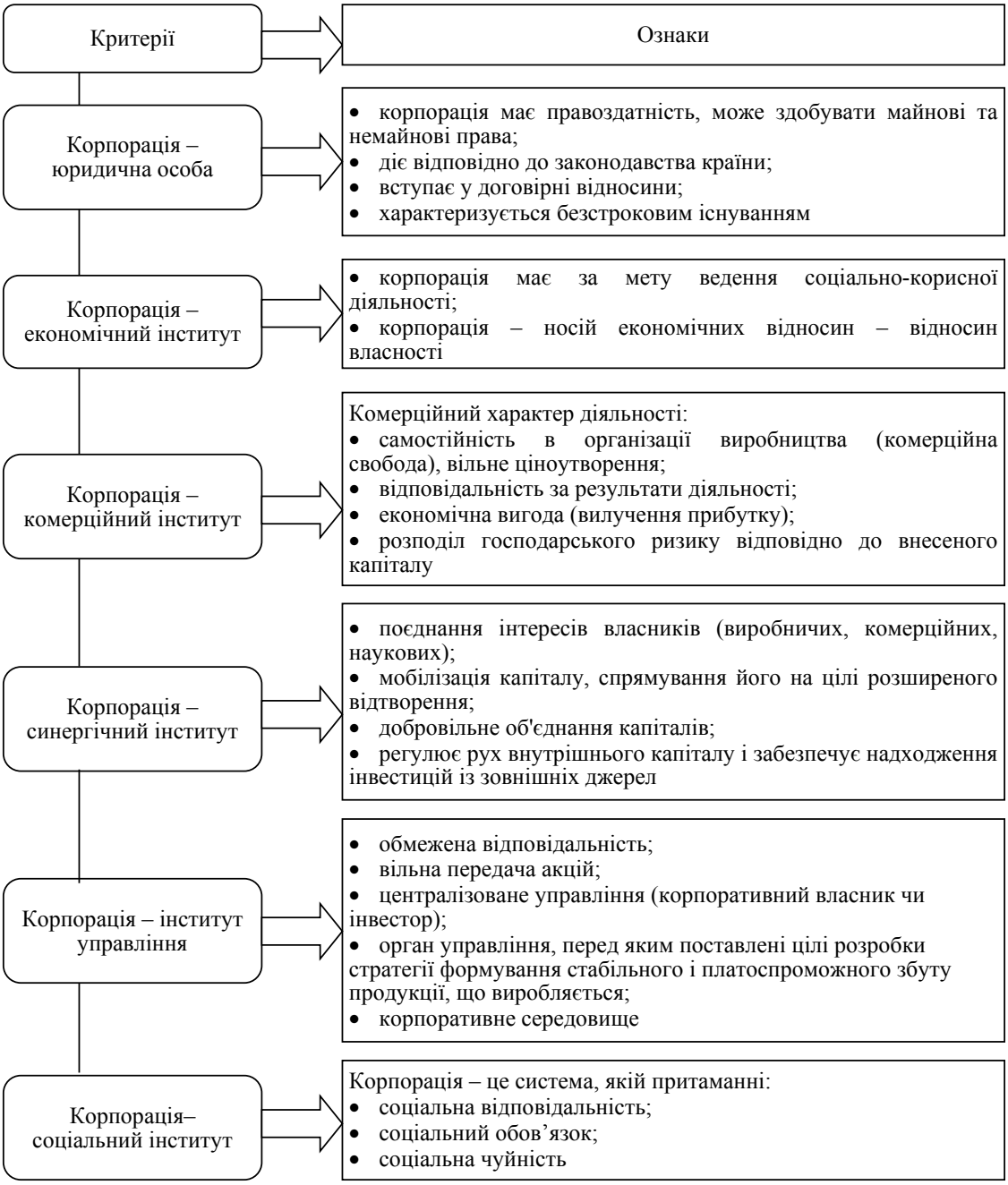


Рис. 1. Сутнісні характеристики корпорації

• управління здійснюють відповідні органи з чіткою структурою і повноваженнями;

• соціальний інститут.

Пилипенко О.І. у своєму дослідженні [7] виокремлює переваги та недоліки, що притаманні корпорації (табл. 1).

Виходячи із того, що корпорація являє собою колективне утворення, має статус юридичної особи, створена об'єднанням капіталів (добровільних внесків) і здійснює будь-яку соціально-корисну діяльність, можна виокремити певні ознаки, які характеризують такі корпоративні утворення:

• асоціація, об'єднання осіб, організований колектив, який підпорядкований груповим інтересам;

• об'єднання капіталів (вкладів), розмір яких може бути чітко визначений;

• різноманітні сфери діяльності корпорацій (виробництво, фінанси, торгівля тощо);

• статус юридичної особи, підтверджений фактом реєстрації у державному органі [5, с. 9].

В існуючій економіко-правовій системі, на думку Орєхова С.О., за своїм правовим статусом і економічною сутністю найбільш повно ідентифікуються із визначенням корпорації акціонерним товариством, що відповідає світовій господарській та правовій практиці [6, с. 11].

На основі проведено дослідження автором систематизовано наступні сутнісні характеристики корпорацій: корпорація – юридична особа; корпорація – економічний інститут; корпорація – комерційний інститут; корпорація – синергічний інститут; корпорація – інститут управління; корпорація – соціальний інститут (рис. 1).

Слід відмітити, що досить поширеним є ототожнення терміна «корпорація» і «акціонерне товариство». Останнє, відповідно до ст. 3 Закону України «Про акціонерні товариства», трактується як господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями [4].

Більшість авторів, визначаючи термін «корпорація», відносять ці господарські формування та суб'єктів підприємницької діяльності тільки до акціонерних товариств, надаючи цим утворенням ознаки спільності капіталу засновників та інших власників [1, с. 11].

Вітчизняним аналогом корпоративної форми бізнесу, як стверджує у своїй праці Пилипенко О.І., є акціонерні товариства [7].

На нашу думку, сьогодні корпорації слід розглядати більш широко – як бізнес-групи, тобто об'єднання декількох юридичних осіб (акціонерних товариств),що включають в себе такі ланки: виробничо-торговельні, фінансові, управлінські. Їх метою є розробка спільної політики і стратегії, інтеграції виробництва, сталий розвиток інтеграційних зв'язків, об'єднання зусиль, інвестицій, підвищення конкурентоспроможності. Хоча частина учасників такого об'єднання мають бути комерційними організаціями, що діють в ім'я прибутку, пов'язаними між собою економічними відносинами, більш жорсткими, ніж ринкові (в результаті в окремих аспектах об'єднання виступає як єдине ціле), а їх діяльність координуватися центром прийняття рішень (юридична особа, група фізичних осіб).

При цьому варто зазначити, що корпорація належить до об'єднань підприємств (юридичних осіб), а акціонерні товариства – до господарських товариств.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження характерних ознак, що притаманні корпорації, дозволило систематизувати їх наступним чином: самостійність корпорації як окремої юридичної особи, обмежена відповідальність індивідуальних інвесторів, централізоване управління корпорацією. Корпорації, як і всі інші суб'єкти господарювання, мають ряд переваг та недоліків, але, незважаючи на це, мають право на своє існування.

Узагальнюючи існуючі ознаки, що властиві корпорації, визначено сутнісні характеристики корпорації, а саме: корпорація – юридична особа; корпорація – економічний інститут; корпорація – комерційний інститут; корпорація – синергічний інститут; корпорація – інститут управління; корпорація – соціальний інститут. Виокремленні критерії та ознаки, на нашу думку, найбільш точно і змістовно розкривають суть корпорації як суб'єкта ринку в усіх аспектах її господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Брадул О.М. Обліково-аналітичне забезпечення менеджменту корпорацій: [монографія] / О.М. Брадул. – К.: Киї. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 356 с.
2. Васильчук І.П. Сутність та ознаки корпорацій: теоретичний аспект / І.П. Васильчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/40.pdf.
3. Веснин В.Р. Корпоративное управление: [учеб. пособ.] / В.Р. Веснин. – М: МГИУ, 2008. – 150 с.
4. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 р. № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/514-17.
5. Корпоративне управління: [навч. посіб.] / [Т.Л. Мостенська, В.О. Новак, М.Г. Луцький, Ю.Г. Симоненко]. – К.: Каравела, 2008. – 384 с.
6. Орехов С.А., Селезнев В.А. Основы корпоративного управления: [учебник] / С.А. Орехов, В.А. Селезнев. – М.: Маркет ДС, 2006. – 408 с.
7. Пилипенко О.І. Фінансові ресурси корпорацій: поняття та класифікація / О.І. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eztuir.ztu.edu.ua/4578/1/367.pdf.
8. Хімченко А.М. Щодо сутності поняття «корпорація» та її класифікації як економічної категорії / А.М. Хімченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n24/18.pdf.

УДК 65.011.56

Саченко С.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИЙ ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОЦІНКА ВИХІДНОЇ БАЗИ ТА АЛГОРИТМІЗАЦІЯ

COMPUTERIZED INTERNAL AUDIT: EVALUATION OF THE OUTPUT BASE AND ALGORITHMIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано послідовність створення оптимальної структури внутрішнього аудиту на основі попередньої детальної оцінки технічних, програмних, кадрових можливостей, а також якості оціночних алгоритмів. Запропоновано загальні рекомендації, прийнятні для всіх підприємств, що мають здійснюватися з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Розроблено загальну схему алгоритму оцінки вихідних умов і результатів розвитку системи внутрішнього аудиту.

Ключові слова: бухгалтерський облік, суб'єкт господарювання, внутрішній аудит, комп'ютерний аудит.

АННОТАЦИЯ

В статье предложена последовательность создания оптимальной структуры внутреннего аудита на основе предварительной детальной оценки технических, программных, кадровых возможностей, а также качества оценочных алгоритмов. Предложены общие рекомендации, приемлемые для всех предприятий, которые должны осуществляться с учетом специфики предприятия. Разработана общая схема алгоритма оценки исходных условий и результатов развития системы внутреннего аудита.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, субъект хозяйствования, внутренний аудит, компьютерный аудит.

ANNOTATION

The purpose of the article is the theoretical argumentation of stages for running the procedures of assessing the initial conditions of forming the system for audit computerized carrying out and algorithm of its implementation. As researches results an optimal sequence of internal audit structure was suggested, which is based on the previous detailed evaluation of technical, policy, personnel capabilities and a quality of evaluation algorithms. General recommendations were proposed which are acceptable to all enterprises that have to be implemented taking into account the specific of the market participant. The general scheme of algorithm for estimation of initial conditions and results of the internal audit was developed.

Keywords: accounting, market participant, internal audit, computer audit.

Постановка проблеми. Розвиток комп'ютерної техніки та широке її використання для цілей формування інформації в галузі бухгалтерського обліку сприяє посиленню її ролі при прийнятті управлінських рішень. Швидке опрацювання облікових даних і виведення результатів дає змогу керуючим ланкам оперативно впливати на процеси, що відбуваються на підприємстві. Проте не завжди отримана інформація повною мірою відповідає дійсному стану об'єктів обліку.

Практика свідчить, що облікові дані можуть бути неточними через допущення помилок або умисне викривлення. Управлінські рішення, прийняті на основі їх використання, теж характеризуватимуться суб'єктивністю. Для подолання цієї проблеми важливо досягти чіткої відповідності, правдивості та неупередженості облікової інформації. Одним з важливих важелів уможливлення виконання такого завдання є налагодження ефективної системи внутрішнього аудиту.

Актуальність та ефективність його застосування в сучасних умовах посилюється наявністю й активним використанням сучасної комп'ютерної техніки. Вона дозволяє без надмірних витрат автоматизувати низку контрольних процесів. Це дає змогу оперативно отримувати результати контролю та вживати відповідні управлінські заходи, спрямовані на усунення недоліків як в обліку, так і в процесі діяльності суб'єкта господарювання.

У зв'язку з відсутністю єдиної позиції з питань регулювання та організації системи внутрішнього аудиту в умовах комп'ютерного середовища існує об'єктивна потреба у вирішенні цієї проблеми на теоретичному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Посилення зацікавленості практиків у розвитку можливостей швидкого контролю об'єктів обліку з допомогою комп'ютерних програм супроводжується адекватною реакцією науковців. В сучасних умовах дослідженням питань автоматизації контролю, в тому числі такого його різновиду, як аудит, займається багато вчених, зокрема, Л.М. Бойко [1], О.А. Зоріна [2], С.В. Івахненков [3], Б.В. Кудрицький [4], Д.В. Людвенко [5], А.О. Саюн [7], Н.М. Хорунжак [8] та ряд інших вітчизняних науковців.

Проблематика формування теоретичних основ комп'ютерного аудиту висвітлюється в працях Л.М. Бойко. Науковцем, зокрема, визначено передумови комп'ютеризації аудиторської діяльності в Україні, розглянуто теоретичні основи комп'ютерного аудиту як науки, сформульовано принципи і вимоги до проведення комп'ютерного аудиту суб'єктів господарської діяльності та сформульовано означення, яке визначає комп'ютерний аудит як перевірку даних комп'ютерного обліку і показників електронної фінансової звітності суб'єкта господарювання з метою визначення їх достовірності, повноти та відповідності чинному законодавству [1, с. 385, 387].

Схожу позицію виражає О.А. Зоріна, акцентуючи увагу на проблемах комп'ютеризації та перспективах використання сучасних інформаційних технологій в цій галузі [2, с. 25].

Аналізуючи сучасний стан автоматизації аудиторської діяльності в Україні, Б.В. Кудрицький виявляє та характеризує існуючі проблеми, а також вносить пропозиції щодо їхнього вирішення. Основною причиною недостатньої якості та ефективності комп'ютеризації автор вважає те, що досі головними засобами автоматизації аудиторської діяльності в Україні все ще залишаються MS Word та MS Excel, використання яких не дуже далеко вийшло за рамки калькулятора та друкарської машинки [4, с. 320, 322].

Позиція Д.В. Людвенка не така песимістична, оскільки він, визнаючи наявність ризиків для системи внутрішнього контролю підприємств різних галузей, пов'язаних з використанням автоматизованих систем бухгалтерського обліку, одночасно обґрунтовує перспективи розвитку програм по автоматизації аудиторської діяльності. До таких вчений, зокрема, відносить: створення майстра по настроюванню користувачами алгоритмів формування бухгалтерської й податкової звітності на основі імпортованих даних бухгалтерського обліку; вбудовування методології аудиту в частині робочих документів аудитора, бази потенційних порушень, можливостей опису бізнес-процесів. Одночасно науковець вважає, що бездумна комп'ютеризація може призвести до такої його автоматизації, яка потягне за собою ряд помилок при проведенні аудиту [5, с. 141].

Вирішення цієї дилеми лежить в площині наукового обґрунтування доцільних меж та методики аудиту в умовах комп'ютеризації. А різноманітність можливих варіантів застосування його способів і прийомів залежить не лише від специфіки галузі, до якої належить суб'єкт аудиту, а й від технічних рішень і можливої математичної інтерпретації та формалізації.

У цьому контексті наочним прикладом є дослідження Н.М. Хорунжак, у яких обґрунтовується доцільність застосування логіко-статистичних інформаційних моделей для діагностики стану об'єктів обліку. Науковець розробила засади формування логіко-статистичної моделі такого об'єкта обліку, як фінансове забезпечення, встановила особливості та побудувала графічні зображення модифікацій, побудувала блок-схему автоматизації контролю стану об'єктів обліку на базі ЛСІМ, а також розробила макет сигнального результатного документа [8, с. 88]. Орієнтація на прикладний характер є найбільш бажаним результатом досліджень. Справедливо визнати, що в останні роки така мета ставиться багатьма вченими, як найвищий пріоритет і результатом є розробка низки практичних моделей комп'ютеризації аудиту для суб'єктів різних галузей. Основою таких розробок виступає оцінка можливостей існуючих програмних продуктів, обґрунтування шляхів їх удосконалення з позиції виконання процедур аудиту (контролю), формалізація аудиторських процедур і рішень завдань контролю.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Врахування потреби конкретних суб'єктів у формуванні та використанні оптимальної системи внутрішнього аудиту вимагає проведення попередньої оцінки вихідного технічного, програмного та правого забезпечення. Відсутність теоретичних засад здійснення такої оцінки, зокрема, обґрунтування її послідовності, критеріїв, потребує пошуку відповідних наукових рішень.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні етапів проведення процедур оцінки вихідних умов формування системи комп'ютеризованого проведення аудиту та алгоритму її здійснення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Швидкісний ріст рівня технічної оснащеності процесів обліку та контролю має винятковий вплив на їхню методику і методи. В умовах загострення кризи та жорсткої конкуренції їхнє використання суб'єктами господарювання стає дієвим важелем досягнення підвищення ефективності діяльності.

Створення оптимальної структури внутрішнього аудиту (контролю) можливе на основі попередньої детальної оцінки технічних, програмних, кадрових можливостей, а також якості оціночних алгоритмів. Послідовність її проведення повинна включати низку етапів:

– встановлення критеріїв оцінки;
– вибір оптимального способу оцінки (обґрунтування стратегії та тактики);
– здійснення процедур оцінки (включаючи експертні, математичні та емпіричні методи);
– узагальнення результатної інформації;
– формування рекомендацій щодо доцільних заходів з удосконалення системи аудиту (рис. 1).

Складові, зображені на рис. 1, можуть використовуватися щодо різних видів забезпечення.

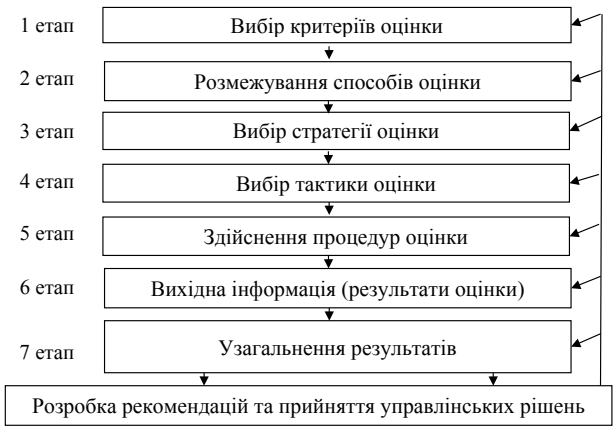


Рис. 1. Етапи проведення оцінки вихідної бази комп'ютеризації аудиту*

Примітки: * – послідовність може бути застосована щодо оцінки технічного, програмного, кадрового та інших видів забезпечення

Правильно обрані критерії оцінки сприятимуть виробленню оптимальних варіантів аудиту, в основі яких лежать реальні вихідні умови конкретного підприємства. Більш предметні дослідження, зокрема, пов'язані з обґрунтуванням та вибором критеріїв оцінки, повинні здійснюватися, як уже зазначалося, з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання. Проте загальні рекомендації, прийнятні для всіх підприємств, полягають у такому:

– для здійснення оцінки технічного забезпечення розвитку аудиту на основі комп'ютеризації слід використовувати SWOT-аналіз;

– оцінка програмного забезпечення вимагає дослідження існуючих можливостей та придатності й гнучкості програмного продукту, який використовується підприємством для ведення обліку до його доповнення з метою рішення контрольних задач;

– задля раціонального кадрового забезпечення слід встановити можливості виконання контрольних функцій з мінімальною зміною структури працівників (прийнятним є також варіант розширення функціональних повноважень бухгалтерських працівників на засадах додаткової оплати в межах чинного законодавства).

Загальна схема алгоритму оцінки, доцільна до використання різними суб'єктами, повинна включати: опрацювання вихідної інформації щодо стану програмного, технічного чи кадрового забезпечення, формування матриць побудови системи внутрішнього аудиту з відповідною базою даних, здійснення оцінки потенційного рівня витрат на запровадження обраного варіанту контролю та низку інших блоків (рис. 2).

Акцент на ефективності аудиту органічно випливає з сучасних потреб оптимізації діяльності на засадах максимального використання усіх наявних можливостей. Окрім того, комп'ютеризація аудиту має низку власних переваг щодо формування неупередженої інформації для прийняття управлінських рішень. Загальна ефективність вжитих заходів (в тому числі запровадження внутрішнього аудиту, реалізація рішень, прийнятих на основі його даних, а також їхні результати) має формуватися як інтегрований показник.

Тому справедливим є твердження, що з розвитком аудиторської діяльності виникає необхідність розробки методологічної бази комп'ютеризації процесу аудиту. А основними факторами, які обумовлюють відхилення фактичних даних від запланованих, є: відсутність вхідних документів чи інших документальних

Рис. 2. Алгоритм оцінки вихідних умов і результатів розвитку (удосконалення) системи внутрішнього аудиту (контролю)

Примітки: 1 – «Результат задовільний?»; * – в частині досягнення економії коштів завдяки контрольним діям, рішенням і заходам за результатами внутрішнього аудиту

свідчень про факти господарської діяльності; незадовільний рівень надійності внутрішнього контролю в середовищі електронної обробки даних ЕОД; відсутність впевненості у надійності облікових програм клієнта та систем захисту інформації упродовж періоду, за який проводять аудиторську перевірку; можливість підвищення ефективності роботи з допомогою аудиторських комп'ютерних засобів [6, с. 202].

Досягнення кращих показників вимагає високої оперативності та мобільності інформаційних потоків, тобто більш широкого застосування комп'ютерних технологій для цілей управління. В умовах глобалізації та значного збільшення міжнародних зв'язків вітчизняних суб'єктів господарювання роль комп'ютерних інформаційних технологій як важливого інструменту підвищення ефективності суттєво зростає. Специфіка умов і особливості здійснення діяльності (особливо для суб'єктів, що мають значну територіальну розрізненість, різноманітність потреб і галузей, які їх забезпечують, необхідність узгодження інтересів учасників тощо) вимагають формування адекватної сучасним вимогам системи управління. Вона повинна бути облаштована відповідно до існуючого на даний час рівня розвитку інформаційних технологій, в тому числі в галузі аудиту.

Загальновідомі переваги комп'ютеризації аудиту (зниження затрат часу, коштів, багаторазове використання результатів і можливість швидкої їхньої передачі різним зацікавленим внутрішнім користувачам), на жаль, до сьогодні не є переконливим аргументом для низки суб'єктів господарювання. Причин такого становища багато, і вони активно дискутуються та обговорюються в наукових колах. Основна з них – неготовність використання більш складних аналітичних методів для виявлення чинників і напрямів підвищення ефективності діяльності.

Висновки. Використання ж аналітичного інструментарію, особливо за наявності відповідних комунікаційних складових і використання сучасних інформаційних технологій, уможливить дійсно високу дієвість системи внутрішнього аудиту. Проведена оцінка вітчизняної наукової літератури останніх років свідчить, що питанням розвитку інформаційних технологій приділяється все більше уваги. Проте найбільше вони аналізуються та розвиваються науковцями в галузі технічних наук. Як виявляється, дана проблематика близька і до галузі аудиту, оскільки відіграє надзвичайно важливу роль в забезпеченні його ефективного застосування суб'єктами господарювання для власних управлінських потреб.

Сформовані загальні теоретичні основи та розроблені етапи і блок-схема оцінки вихідних умов формування дієвої системи внутрішнього аудиту послужать базою вироблення найбільш адекватної його моделі для конкретного підприємства. Для формування цілісної моделі важливо сформувати теоретичні основи й обґрунтувати критерії оцінки, її показники та здійснити їх формалізацію. Окрім цього, задля отримання високих результатів та підвищення ефективності діяльності в цілому слід поєднувати використання результатів аудиту з проведенням детальних аналітичних обчислень причин і можливих наслідків подолання негативних явищ. Тому перспективним напрямом досліджень є розробка методик здійснення такого аналізу і обґрунтування на їх підставі адекватних управлінських заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Л.М. Теоретичні основи комп'ютерного аудиту / Л.М. Бойко, О.В. Пустяк // Комунальне господарство міст. – 2013. – № 108. – С. 385–389.
2. Зоріна О.А. Автоматизація аудиту в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.А. Зоріна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2008. – № 2. – С. 25–30.
3. Івахненков С.В. Поняття комп'ютерного контролю та аудиту / С.В. Івахненков // Вісник Міжгалузевого інституту управління. – 2009. – № 2. – С. 56–60.
4. Кудрицький Б.В. Комп'ютеризація аудиторської діяльності в Україні: проблеми та шляхи подолання / Б.В. Кудрицький // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 320–327.
5. Людвенко Д.В. Проблеми та шляхи використання інформаційних технологій у сфері обліку та аудиту / Д.В. Людвенко // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 1(56). – С. 137–141.
6. Проблеми і перспективи розвитку аудиту в Україні: [монографія] / [М.С. Пушкар, Я.В. Мех, Р.Р. Кулик та ін.]; за заг. ред. М.С. Пушкаря. – Тернопіль: Карт-бланш, 2012. – 220 с.
7. Саюн А.О. Проблеми і перспективи розвитку автоматизації аудиту в Україні / А.О. Саюн // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2013. – № 3(18). – С. 261–265.
8. Хорунжак Н.М. Логіко-статистичні інформаційні моделі та перспективи їхнього використання для діагностики стану процесу фінансування бюджетних установ / Н.М. Хорунжак // Торгівля і ринок України. – 2013. – № 36. – С. 88–101.

УДК 657.222:336.7

Славкова О.П.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ, ПРИДБАНОЇ У ЛІЗИНГ

ACCOUNTING ISSUES OF AGRICULTURAL MACHINERY PURCHASED IN LEASING

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена висвітленню проблемних питань щодо обліку сільськогосподарської техніки, придбаної у лізинг, огляду основних переваг та недоліків таких операцій. Проведено аналіз нормативного забезпечення обліку основних засобів сільськогосподарських підприємств, їх оцінки, постановки на баланс підприємства. Надано рекомендації щодо організації первинного обліку, наведено основні кореспонденції рахунків щодо обліку у орендодавця.

Ключові слова: лізинг, облік, сільськогосподарська техніка, лізингодавець, лізингоотримувач.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена освещению проблемных вопросов учета сельскохозяйственной техники, приобретенной в лизинг, обзору основных преимуществ и недостатков таких операций. Проведен анализ нормативного обеспечения учета основных средств сельскохозяйственных предприятий, их оценки, постановки на баланс предприятия. Даны рекомендации по организации первичного учета, приведены основные корреспонденции счетов по учету у арендодателя.

Ключевые слова: лизинг, учет, сельскохозяйственная техника, лизингодатель, лизингополучатель.

ANNOTATION

The article is devoted to coverage of problem issues on accounting of agricultural machinery purchased in leasing, reviews the main advantages and disadvantages of such operations. The analysis of regulatory support of agricultural enterprises fixed assets accounting, their evaluation and entering of asset son a company's books was carried out. Recommendations on the organization of primary accounting are given, the basic correspondence of accounts on the accounting of the lessor are presented.

Keywords: leasing, accounting, agricultural machinery, lessor, lessee.

Постановка проблеми. Розвиток агробізнесу є однією з пріоритетних задач нашої країни. Недостатність обігових коштів ставить перед аграріями питання щодо залучення альтернативних джерел фінансування для розвитку бізнесу, одним з важливих елементів якого є наявність основних засобів виробництва. Але, на жаль, на сьогоднішній день техніка, яка використовується в невеликих підприємствах аграрного бізнесу, є застарілою та потребує оновлення.

Так, за даними обстежень, в Україні в середньому 30% сільськогосподарської техніки невеликих сільськогосподарських підприємств застаріла і потребує заміни, 10% сільськогосподарських виробників мають понад 70–80% техніки, яка потребує заміни.

Одним з альтернативних джерел оновлення техніки є передача її в лізинг. Відомо, що економічною основою лізингу є залучення та вигідне вкладення капіталу. А передумовою для виникнення лізингових операцій в аграрному секторі фахівці вважають природне протиріччя, яке виникає у комерційних відносинах між виробниками сільськогосподарської техніки й обладнання та підприємствами споживачами цієї продукції. Виробник агротехніки намагається продавати свою продукцію по передоплаті, яка відбувається за кілька місяців до випуску продукції, що дозволяє йому не вкладати власні чи залучені кошти у сировину, комплектуючі та енергоресурси – все те, з чого складається собівартість виробленої продукції. Споживач, навпаки, намагається придбавати необхідні для своєї виробничої діяльності дорогі товари на умовах відстрочення та розстрочки платежів. На тлі цих, здавалося б, взаємовиключних інтересів виникає підстава для роботи лізингових компаній, які беруть на себе фінансові витрати: залучають банківські кредити і отримані кошти вкладають у лізингові операції. В результаті завод-виробник отримує передоплату за свою продукцію, а підприємство-споживач отримує на умовах фінансової оренди необхідне йому устаткування, за яке розраховується відповідно до графіка лізингових платежів протягом декількох місяців або років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних дослідників проблеми обліку лізингових операцій можна назвати Боринця С.Я. [2], Боримську К.П. [1], Горбатенко О.А. [3], Науменкову С.В. [9], Шелудько В.М. [15], Ярошевич Н.Б. [16] та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вищезгаданих дослідженнях закладене достатнє підґрунтя для дослідження проблем лізингових операцій, вивчено окремі питання обліку. Проте до сьогодні в умовах постійної зміни бухгалтерського та податкового законодавства невирішеними залишаються проблеми обліку лізингових операцій.

Мета статті полягає у дослідженні проблеми методології обліку лізингових операцій, вивченні його особливостей, виявленні проблем та розробці рекомендацій щодо його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-правову основу обліку лізингових

операцій складають: норми Глави 58 Цивільного кодексу України [14], Закон України «Про фінансовий лізинг» № 723/97 ВР від 16.12.1997 р. [13], Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [12], П(С)БО 7 «Основні засоби» [11], П(С)БО 14 «Оренда» [10], Податковий кодекс України [9]. Крім того, Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг, та з 1 липня 2007 р. її положення також є чинними для України [6].

Поєднуючи фінансове та товарне кредитування, лізинг має переваги, які забезпечують його конкурентоспроможність на світових ринках, але й низку недоліків, як і всі фінансові механізми.

До основних переваг лізингу можна віднести:

– лізинг використовується як вид фінансування, який дає змогу придбавати основні засоби, не обмежуючи можливості лізингоодержувача в банківському кредитуванні;

– лізинг в більшості випадків не передбачає додаткового забезпечення з боку лізингоодержувача;

– класичні лізингові операції передбачають відсутність або невеликий розмір авансового платежу та фіксовані розміри наступних лізингових платежів;

– договір лізингу може передбачати додаткові види фінансування;

– лізинг – більш гнучка порівняно з банківським кредитуванням форма фінансування;

– лізинг є більш оперативним порівняно з банківським кредитуванням;

– лізинг передбачає як викуп майна, так і його повернення;

– лізинг може передбачати надання лізингоодержувачу додаткових послуг, пов'язаних з предметом лізингу.

До основних недоліків можна віднести:

– складна організація лізингової угоди через значну кількість учасників;

– на підготовку лізингової угоди потрібно більше часу, ніж на підготовку контракту на купівлю;

– вищі адміністративні витрати, що можуть вирівняти лізинг з звичайним кредитом;

– лізингові операції мають специфічні ризики: фінансові, несплати платежів, проектні, майнові, пошкодження та неповернення предмета лізингу;

– вартість лізингу є вищою, ніж позики, оскільки ризики зносу устаткування лягають на лізингодавця [3; 16].

Слід зазначити, що мінімізувати ризики за лізинговими операціями або повністю їх виключити можливо, для цього потрібно ретельно зважити згоду на надання лізингу, провести комплексний аналіз лізингоотримувача, розробити графік грошових надходжень, але багато з науковців вважають, що лізингові схеми мають понижений ступінь ризику [9].

Незважаючи на об'єктивні обставини, які склалися в економіці України, враховуючи необхідність оновлення техніки, підприємства виділяють кошти на придбання основних засобів. Так, у Сумській області в 2013 р. було придбано 825 одиниць техніки загальною вартістю 442

Таблиця 1

Інформація про придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами Сумської області у 2013–2014 рр.

Найменування техніки і обладнання	2013		2014		січень-грудень 2014 р. до січня-грудня 2013 р.	
	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.	од.	тис. грн.
Трактори	167	109384,8	131	93641,78	-36	-15 743
Зернозбиральні комбайни	45	77056,5	35	78294,5	-10	1 238
Жниварки	28	7954,8	45	17982,6	17	10 028
Кормозбиральні комбайни	5	3281,8	3	3074	-2	-208
Косарки	11	695,6	8	294,8	-3	-401
Кукурудзозбиральна техніка	1	160	1	495	0	335
Посівна техніка	73	40430,2	57	38457,9	-16	-1 972
Грунтообробна техніка	142	29567,46	94	192549,36	-48	162 982
Машини для внесення добрив	18	1546,7	17	1750,7	-1	204
Обприскувачі	28	25840	26	20521,2	-2	-5 319
Доїльне обладнання	5	279,1	8	246	3	-33
Обладнання для зберігання та переробки молока	0	0	2	189,4	2	189
Обладнання для утримання ВРХ	13	12343,7	13	281,4	0	-12 062
Обладнання для кормоприготування	5	1273,2	3	521,9	-2	-751
Поливна техніка	4	2278,8	3	521,9	-1	-1 757
Автомобілі вантажні	32	10843,71	34	17269	2	6 425
Інша техніка	248	119207,02	143	41876,049	-105	-77 331
В с ь о г о:	825	442 143,4	622	507 551,6	-203	65 408,2

Джерело: оперативні дані Департаменту сільського господарства Сумської ОДА

млн. грн., а в 2014 р. – 622 одиниці на загальну суму 507 млн. грн.

Розглядаючи придбання техніки сільськогосподарськими підприємствами Сумської області, можна сказати, що з придбаної техніки в 2014 р. 58% – це техніка іноземного виробництва, причому по таким позиціям, як обладнання для утримання ВРХ – 100%, обладнання для зберігання та переробки молока – 100%, зернозбиральні комбайни та жниварки – 92%, трактори та посівна техніка – 71% (табл. 1).

Аналізуючи таблицю, можна сказати, що не було придбано техніки для свинарства, птахівництва, забійних цехів, переробки м'яса, овочета фруктосховищ, переробки овочів та фруктів, бурякозбиральної техніки.

Таким чином, незважаючи на недоліки лізингу та зниження підприємницької активності сільськогосподарські, виробники користуються даним фінансовим механізмом.

Отримана в лізинг сільськогосподарська техніка в бухгалтерському обліку відноситься до основних засобів, які являються активами підприємства, і, відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV, активи – це ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [12].

Важливим питанням обліку лізингових операцій є визначення об'єкту обліку. Об'єкт основних засобів – це: закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього; конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій; відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно; інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством [12].

Нормативною базою організації обліку лізингових операцій служить положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда». Відповідно до цього документу, лізингоодержувач відображає об'єкт оренди в обліку як актив і одночасно як зобов'язання за найменшою на початок строку оренди оцінкою – справедливою вартістю активу або теперішньою вартістю суми мінімальних орендних платежів, а також нараховує на даний об'єкт амортизацію [10].

В відповідності до П(С)БО 14 «Оренда», період очікуваного використання об'єкта фінансової оренди є строк корисного використання або коротший з двох періодів строк оренди чи строк корисного використання в залежності від лізингової угоди. Витратами орендаря є різниця між сумою мінімальних орендних платежів та вартістю об'єкта фінансової оренди. Такі витрати відображаються в бухгалтерському обліку і звітності в сумі, що відноситься до звітного періоду затрати орендаря на поліпшення об'єкта фінансової оренди (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо) включаються до вартості об'єкта фінансової оренди.

Важливим питанням є нарахування амортизації об'єкта фінансової оренди, який регламентується П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 8 «Нематеріальні активи», відповідно до якого амортизація об'єкта фінансової оренди нараховується орендарем протягом періоду очікуваного використання активу. Об'єкт операційної оренди відображається орендарем на позабалансовому рахунку бухгалтерського обліку за вартістю, указаною в угоді про оренду [11].

Враховуючи джерела надходження, форми та методики ведення, бухгалтерський облік придба-

Таблиця 2

Відображення в обліку операцій з фінансового лізингу в орендаря

№	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дт	Кт
1	Отримано у фінансовий лізинг основні засоби	152	531
2	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	531
3	Введено в експлуатацію об'єкт основних засобів	10	152
4	Нараховано лізинговий платіж (в частині погашення вартості)	531	611
5	Перераховано лізинговий платіж в частині погашення вартості (частина винагороди лізингодавця)	611	311
6	Нараховано лізинговий платіж (в частині винагороди лізингодавця)	952	684
7	Перераховано лізинговий платіж в частині винагороди лізингодавця	684	311
8	Нараховано амортизацію	23, 91	131
9	Віднесено суму винагороди лізингодавця на фінансовий результат	792	952
10	Повернуто об'єкт основних засобів лізингодавцю	377	712
11	Нараховано податкове зобов'язання з ПДВ	712	641
12	Списано знос основних засобів	131	10
13	Переведено об'єкт основних засобів в групу вибуття	286	10
14	Списано залишкову вартість	943	286
15	Проведено взаємозалік заборгованості	531	377

них основних засобів відрізняється так, в випадку отримання основних засобів за власні кошти та за рахунок кредитів банку, право власності набувається підприємством після оформлення договору купівлі-продажу. В випадку придбання в лізинг право власності набувається при закінченні договору лізингу та оформлення договору передачі майна лізингоотримувачу.

При оформленні надходження на підприємство основних засобів, отриманих у лізинг, складається акт приймання-передачі лізингового майна, яким засвідчується фактичне прийняття об'єкта договору лізингу, його монтаж та прийняття до експлуатації засобів без претензій до виробника (03-1 або ОЗСГ-1) в двох примірниках. Один примірник акту з відповідною первинною технічною документацією передається лізингоотримувачу, другий залишається у лізингодавця.

Для вдосконалення обліку такого виду техніки, на нашу думку, необхідно ці засоби виділяти в окрему картотеку та внести зміни у формування інвентарної картки та Акта приймання-передачі основних засобів, які б відображали особливості даного виду активів: додатково вказувати реквізити лізингової угоди, а саме початок та закінчення лізингового договору для контролю над термінами лізингової угоди. Найкраще такі зміни внести в інформаційній системі обліку, наприклад «1С: Підприємство 8.2», шляхом додавання відповідного реквізиту, що дозволить контролювати закінчення лізингової угоди та вчасно оформити передачу лізингового майна лізингодавцю чи передачу права власності майна, яке оформили у лізинг.

Висновки. Таким чином, світовий досвід свідчить, що, незважаючи на деякі недоліки, лізинг є одним із ефективних методів інвестування, який дає змогу без різкої фінансової напруги підприємства забезпечити формування матеріально-технічної бази, та найпрогресивніших методів матеріально-технічного забезпечення. Щодо лізингу в Україні, то здійснивши моделювання переваг лізингової угоди перед кредитом на основі дисконтованих витрат та розглянувши переваги та недоліки лізингових послуг, можна стверджувати, що за державної підтримки лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки і бути альтернативою банківському кредиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боримська К.П., Кирик Т.В. Документування операцій лізингового процесу на вітчизняних підприємствах / Т.В. Кирик, К.П. Боримська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 4(47). – С. 148–154.
2. Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини: [підручник] / С.Я. Боринець; 5-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 583 с.
3. Горбатенко О.А. Проблеми та перспективи розвитку лізингових відносин в Україні / О.А. Горбатенко // Фінанси України. – 2012. – № 13. – С. 123–126.
4. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
5. Конвенція про міждержавний лізинг Подання на ратифікацію від 28.04.1999 р., підстава 713-99-п [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_179.
6. Конвенція УНІДРУА про міжнародний фінансовий лізинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_263.
7. Любива В.Б. Ринок лізингових послуг в Україні: проблеми та перспективи розвитку / В.Б. Любива [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file://localhost/G:/Лизинг/РИНОК_20ЛІЗИНГОВИХ_20ПОСЛУГ_20В_20УКРАЇНІ__20ПРОБЛЕМИ_20ТА_20ПЕРСПЕКТИВИ_20РОЗВИТКУ,_20LEASING_20MARKET_20IN_20UKRAINE__20PROBLEMS_20AND_20PROSPECTS_20__20В._20Б._20Любива,_20V._20B._20Lyubiva_20__20Ефективна_20економіка_20№ _206,_202013.mht.
8. Науменкова С.В. Ринок фінансових послуг / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко. – К.: Знання, 2010. – 532 с.
9. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
10. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 «Оренда»: Наказ Міністерства фінансів України № 92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: Наказ Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181 ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
12. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
13. Про фінансовий лізинг: Закон України від 16 грудня 1997 р. № 723/97- ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр.
14. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
15. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: [навч. посіб.] / В.М. Шелудько. – К.: Знання, 2008. – 535 с.
16. Ярошевич Н.Б. Переваги та недоліки лізингу як виду кредитування засобів виробництва в Україні / Н.Б. Ярошевич // Збірник науково-технічних праць Наукового віснику НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 241–246.

УДК 657.1

Федорченко О.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку підприємницької діяльності
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: АДАПТАЦІЯ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ

CASH FLOWS REPORT: ADAPTATION UNDER IFRS AND PROBLEM ASPECTS OF ITS FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні аспекти складання звіту про рух грошових коштів, здійснено порівняльний аналіз вимог до складання звіту згідно вимог Н(П)СБО та МСФЗ, а також акцентовано увагу на проблемах адаптації до вимог міжнародних стандартів фінансової звітності задля прискорення процесу інтеграції України у світову спільноту.

Ключові слова: фінансова звітність, звіт про рух грошових коштів, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, фінансова діяльність, міжнародні стандарти фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты составления отчета о движении денежных средств, проведен сравнительный анализ требований к составлению отчета согласно требованиям Н(П)СБУ та МСФО, а также акцентировано внимание на проблемах адаптации к требованиям международных стандартов финансовой отчетности для ускорения процесса интеграции Украины в мировое сообщество.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчет о движении денежных средств, операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансовая деятельность, международные стандарты финансовой отчетности.

ANNOTATION

The main aspects ofcash flowsreport formation are highlighted in the article, comparative analysis of the requirementsfor report formation under the requirements of National Principles (Standarts) of Accounting and International Financial Reporting Standardsis carried out, also the problems of adaptation to the requirements of international financial reporting standards with the aim of acceleration of the process of Ukraine's integration into the world community were paid attention to.

Keywords: financial reporting, cash flowsreport, operating activities, investmentactivities, financial activities, international financial reporting standards.

Постановка проблеми. В процесі розвитку України на сучасному етапі відбуваються кардинальні зміни в економічному, інформаційному і правовому середовищах. Відповідно до таких процесів, змінюються і традиційні цілі функціонування вітчизняних підприємств різних галузей економіки та значно підвищується роль інформаційного забезпечення в обґрунтуванні різнопланових управлінських рішень. В сучасних умовах для ефективної діяльності кожному господарюючому суб'єкту необхідна інформація про бізнес-партнерів та конкурентів у відповідній сфері діяльності. Це спричиняє підвищену увагу до бухгалтерської фінансової звітності як основного джерела інформації про майновий та фінансовий стан підприємства, а також результати його виробничо-господарської діяльності за певний період.

З метою прискорення процесу інтеграції України у світову спільноту активно проводиться гармонізація багатьох національних положень із міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. В цьому процесі одним із найважливіших є питання надання користувачам повної, своєчасної, об'єктивної та неупередженої інформації про фінансовий стан, надходження і вибуття грошових коштів на підприємстві, що наводиться в звіті про рух грошових коштів як першооснови для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, що стосуються формування Звіту про рух грошових коштів, усе ще лишаються досить суперечливим. Теоретичні та практичні питання організації руху грошових коштів підприємств стали об'єктом досліджень у працях ряду відомих зарубіжних і вітчизняних економістів: М. Бондаря, Л. Ловінської, Ю. Брігхема, Р. Брейлі, Дж. Ван Хорна, І.О. Бланка, М.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинця, Г.Г. Кірейцева, І.А. Маркіна, С. Чельтера, А.М. Поддєрьогіна та ін. Ними здійснено значний внесок у розробку теоретико-методичних основ визначення сутності грошових коштів та управління грошовими потоками підприємства, проте все ж залишається низка невирішених питань.

Мета статті полягає у визначенні спільних та відмінних рис у порядку складання звіту про рух грошових коштів згідно НПСБО та МСФЗ, а також здійсненні порівняльного аналізу вимог до складання звіту згідно вимог НПСБО та МСФЗ для ефективного процесу адаптації переходу на МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення Європейського Союзу активізувало необхідність перегляду законодавств окремих його країн, яке, зокрема, стосувалося і систем обліку, фінансової звітності та статистики. Новий процес співіснування став результатом створення єдиного економічного простору, подальшого світового поділу праці, глобалізації бізнесу у сучасному ринковому середовищі, активного розвитку транснаціональних корпорацій, створення вільних економічних зон та реалізації спільних проектів. Це викликало необхідність розробки єдиних стандартів фінансової звітнос-

ті, що зумовило створення Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО).

Вихід України на міжнародні ринки, своєю чергою, зумовив необхідність внесення відповідних змін до національної системи обліку з метою її наближення до міжнародних стандартів, що було реалізовано у прийнятому 7 лютого 2013 р. Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1) та НП(С)БО 2 «Баланс».

Слід зауважити, що у Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку та фінансової звітності не визначається порядок ведення бухгалтерського обліку, а лише описуються загальні правила оцінки та надання інформації у фінансових звітах. На відміну від Міжнародних стандартів національні положення бухгалтерського обліку України за своєю формою є здебільшого регламентуючими, тобто виклад звітів є стандартизованим для всіх підприємств. Відповідно, розкриття інформації надається у вигляді стандартної форми фінансового звіту і не завжди відповідає потребам користувачів чи конкретним особливостям функціонування підприємств. Внаслідок цього Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку використовуються як основа для національних вимог до ведення бухгалтерського обліку в багатьох країнах світу, а також як міжнародний базовий підхід тими країнами, які розробляють свої власні вимоги.

Основною формою фінансової звітності, що відображає інформацію про грошові кошти, є «Звіт про рух грошових коштів», у якому міститься інформація про надходження і видаток грошових коштів у результаті провадження господарської діяльності конкретного підприємства у звітному періоді. У ньому відображається рух коштів від трьох видів діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової та надзвичайних подій), тому він складається з трьох відповідних розділів. Відповідно до Н(П)СБО 1, метою фінансової звітності є надання користувачам фінансової звітності повної, правдивої та неупередженої інформації про зміни, що відбулися у грошових коштах підприємства та їх еквівалентах за звітний період. Тому у звіті про рух грошових коштів надаються дані про їх рух у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. При складанні фінансової та консолідованої фінансової звітності підприємства можуть обрати один із способів складання звіту: за прямим або за непрямим методом із застосуванням відповідної форми [1].

Складання Розділу I Звіту про рух грошових коштів за непрямим методом пов'язане з трансформуванням показників Звіту про фінансові результати (тобто звіту про сукупний дохід підприємства) на звіт про грошові потоки. Необхідність такої трансформації полягає у тому, що Звіт про фінансові результати складається на підставі принципу нарахування, згідно з яким доходи визнаються навіть тоді, коли зароблені гроші ще не надійшли на підприємство. Натомість витрати вважаються понесеними при їх визнанні (нарахуванні), хоча грошові виплати фактично ще можуть бути і не здійснені станом на конкретну дату. Тому з метою виявлення руху грошових коштів внаслідок поточної (операційної) діяльності необхідно трансформувати показники Звіту про фінансові результати із системи нарахування в касову систему.

Таким чином, підприємство розгорнуто наводить суми надходжень та видатків, що виникають у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності. Якщо рух грошових коштів у результаті однієї операції включає суми, що належать до різних видів діяльності, то ці суми наводяться окремо у їх складі. Внутрішні зміни у складі грошових коштів, як і негрошові операції (наприклад, отримання активів шляхом фінансової оренди, емісії акцій, бартерні операції), до звіту про рух грошових коштів не включаються.

Дослідивши законодавчо-нормативну базу, можна виділити три основних сучасних нововведення, які стосуються Звіту про рух грошових коштів:

1. Можливість складати Розділ I Звіту про рух грошових коштів як прямим, так і непрямим методами із застосуванням відповідних форм (форми № 3 або № 3-н). Підприємство може на власний розсуд обрати відповідний метод розрахунку, проте для цього необхідно обов'язково внести зміни в наказ про його облікову політику в частині фінансової звітності.

За допомогою *прямого методу* розкриваються основні грошові надходження і витрати. Він потребує постійного накопичення даних про рух грошових коштів, узагальнення потрібних показників в аналітичному обліку. За допомогою *непрямого методу* чистий прибуток або збиток коригуються з урахуванням операцій негрошового характеру, зокрема відстрочення, нарахування минулих років, майбутніх надходжень чи платежів, статей доходів і витрат, пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю. Він ґрунтується на максимальному використанні вже підготовлених показників фінансових звітів (балансу і звіту про фінансові результати) та мінімальному використанні даних первинних документів [2, с. 507].

2. Підприємства можуть не наводити у звіті рядки, якщо немає інформації до розкриття (окрім випадків, коли така інформація була в попередньому звітному періоді).

3. Одночасно з обов'язковими рядками для форм фінансової звітності передбачено й додаткові статті, виключний перелік яких із назвами та кодами наведено в додатку 3 до НП(С)БО 1. Додаткова стаття відображається у Звіті за одночасного виконання двох умов:

– інформація, яка наводитиметься в додатковій статті, – суттєва;

– оцінка статті може бути достовірно визначена [1].

Окрім зазначених нововведень, у контексті тематики представленої нами роботи, доцільним також буде порівняти національні стандарти з міжнародними, зокрема НП(С)БО 1 та МСБО 7, визначити їх спільні та відмінні риси, щоб дослідити, які зміни можуть, але ще не були впроваджені в Україні.

Першою відмінною рисою цих Положень є різне трактування самого поняття «грошові кошти». Згідно НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання [1]. Натомість, згідно МСБО 7 «Звіт про рух грошових коштів», грошові кошти складаються з готівки в касі та депозитів до запитання. Крім цього, в міжнародних стандартах постійно застосовується термін «грошові потоки», а у національних – «рух грошових коштів», хоча за своїм тлумаченням ці поняття тотожні. Також відмінним є те, що в Україні форма Звіту про рух грошових коштів є затвердженою у національних стандартах і є обов'язковою для застосування всіма підприємствами (крім банків і бюджетних установ), а МСБО 7 надає лише загальне уявлення про форму такого звіту [2, с. 508].

Спільною рисою є лише те, що даний звіт за своєю структурою складається із трьох розділів:

Розділ I. *Рух коштів у результаті операційної діяльності*. НП(С)БО 1 визначає, що операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші її види, які не вважаються інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Своєю чергою, основна діяльність – це операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства й забезпечують основну частку його доходу [1].

Розділ II. *Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності*. Відповідно до НП(С)БО 1, інвестиційна діяльність – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів [1]. Проте в МСБО 7 до складу інвестиційної діяльності підприємства не включаються інвестиції, що являють собою грошові еквіваленти. Тому в міжнародній практиці для того, щоб інвестицію можна було визначити як еквівалент грошових коштів, вона повинна вільно конвертуватися у відому суму грошових коштів і характеризуватися незначним ризиком зміни вартості [3, с. 20]. Отже, наприклад, фінансові інвестиції короткострокового характеру в МСБО 7 на відміну від НП(С)БО 1 можуть включатися до складу операційної (поточної) діяльності.

Розділ III. *Рух коштів у результаті фінансової діяльності*. НП(С)БО 1 визначає фінансову діяльність як діяльність, що призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталів підприємства [4]. У МСБО банківські позики, як правило, відносяться до фінансової діяльності. Проте банківські овердрафти, які підлягають погашенню за вимогою, виступають невід'ємною частиною управління грошовими коштами суб'єкта господарювання та характеризують його операційну діяльність. Тобто банківські овердрафти, згідно МСБО 7, можуть бути представлені у складі операційної діяльності. Натомість, згідно НП(С)БО 1, будучи банківськими позиками, овердрафти формально підлягають включенню до складу грошового потоку по фінансовій діяльності.

Наступною відмінністю є те, що у Звіті про рух грошових коштів, згідно національних стандартів, отримані дивіденди та відсотки відображаються в складі інвестиційної діяльності, а сплачені – у складі операційної та фінансової діяльності відповідно. Натомість, згідно міжнародних стандартів, сплачені й отримані відсотки і дивіденди можна віднести до фінансової та інвестиційної діяльності. Допустимою також, згідно з МСБО 7, є класифікація сплачених дивідендів як компоненти грошових потоків від операційної діяльності. Головна мета полягає у полегшенні можливості оцінки користувачами фінансових звітів здатності підприємства сплачувати дивіденди з грошових потоків від операційної діяльності.

Також необхідно наголосити на тому, що за національними стандартами сплата податку на прибуток наводиться у Звіті про рух грошових коштів у складі операційної діяльності. Натомість при застосуванні МСБО 7 грошові потоки, що виникають від податків на прибуток, класифікуються як грошові кошти від операційної діяльності лише у випадку, коли їх не можна конкретно ототожнити з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Звіт про рух грошових коштів подають юридичні особи усіх форм власності (крім банків та бюджетних установ) [2, с. 507]. Суб'єкти малого підприємництва формують свою звітність відповідно до вимог П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Однак, відповідно до п. 1 розділу IV Н(П)СБО 1, суб'єкти малого підприємництва, які для складання фінансової звітності застосовують міжнародний стандарт фінансової звітності для малих і середніх підприємств, використовують форму Звіту про рух грошових коштів звітів, затверджену у додатку 1 до Н(П)СБС) 1.

Як ми вже зауважували, згідно додатку 1 до Н(П)СБО 1, Звіт про рух грошових коштів може бути складений прямим чи непрямим методом із застосуванням форм № 3 чи № 3-н відповідно. Проте, незалежно від цього, у звіті про рух грошових коштів за обох методів розгорнуто наводяться суми надходжень та видатків грошових коштів підприємства, що виникають в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності протягом звітного періоду [2, с. 507–512].

Використання різних форм і методів побудови Звіту про рух грошових коштів дозволяє проводити аналіз їх обсягів і структури в декількох аспектах. У результаті користувач інформації отримує детальне уявлення про операційні, ін-

вестиційні й фінансові операції підприємства за звітний період. Це, у свою чергу, дозволяє йому зробити висновок про сильні та слабкі сторони даного підприємства, його поточні й потенційні проблеми, недоліки в управлінні та фінансово-господарській діяльності.

Висновки. Перехід до міжнародних стандартів фінансової звітності наближує законодавство України до економічно розвинених держав, дозволяє спростити організацію обліку на підприємствах, зменшити число зловживань з грішми, зробити інформацію більш прозорою та порівнюваною для користувачів із різних країн. Отже, Звіт про рух коштів – це єдиний звіт, у якому право вибору альтернативних методів подання інформації (прямого і непрямого) збережено за підприємством, що відповідає вимогам МСФЗ. Перераховані нами відмінні риси свідчать про необхідність усунення розбіжностей між національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, проте несуттєві розбіжності в окремих аспектах не означають невідповідність вітчизняної бухгалтерської звітності вимогам МСБО, а спільні аспекти свідчать про намагання гармонізувати і наблизити законодавство України до міжнародних положень.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямку полягають у пошуку нових методів, за якими можна вдосконалювати наявну систему організації обліку грошових коштів. Також з метою уникнення розбіжностей у вимогах та принципах формування фінансової звітності із прийняттям Н(П)СБО 1 необхідно внести відповідні зміни до розділу IV «Фінансова звітність» Закону «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Мінфіну України від 7 лютого 2013 р. № 73. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Бондар М.І. Фінансовий облік: [підручник]. Ч. 1 / [М.І. Бондар, В.І. Єфіменко, Л.Г. Ловінська та ін.]; за заг. ред. М.І. Бондаря, Л.Г. Ловінської; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2012. – 553 с.
3. Чельтер С. Звіт про рух грошових коштів: оновлений механізм заповнення / С. Чельтер // Все про бухгалтерський облік. – 2013. – С. 20–22.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 7 «Звіт про рух грошових коштів», від 01.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_019.

УДК 631.11:657.1

Чебан Ю.Ю.
кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Миколаївського національного аграрного університету

Пташник О.П.
магістр обліково-фінансового факультету Миколаївського національного аграрного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PECULIARITIES OF FORMATION OF ACCOUNTING POLICY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості формування облікової політики у сільськогосподарських підприємствах та різні підходи науковців щодо етапів організації бухгалтерського обліку. Проаналізовано склад та структуру наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств Снігурівського району. Визначено основні типові помилки при їх складанні.

Ключові слова: організація обліку, облікова політика, наказ про облікову політику, додатки до наказу.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности формирования учетной политики в сельскохозяйственных предприятиях и различные подходы ученых, что до этапов организации бухгалтерского учета. Проанализированы состав и структура приказов об учетной политике сельскохозяйственных предприятий Снигиревского района. Определены основные типичные ошибки при их составлении.

Ключевые слова: организация учета, учетная политика, приказ об учетной политике, приложения к приказу.

ANNOTATION

Peculiarities of formation of accounting policy in agricultural enterprises are the different approaches of scientists on stage accounting. Analyzed the composition and structure of orders accounting policies farms Snigirevskaya area. The main common errors in their drafting.

Keywords: organization of accounting, accounting policy, the accounting policy order, the order of application.

Постановка проблеми. Основою економічної інформації у підприємствах є бухгалтерська інформація, яка забезпечує інформаційні потреби внутрішнього та зовнішнього управління. Ефективне формування облікової політики на сільськогосподарських підприємствах пов'язане з багатьма перешкодами, з якими керівництво зіштовхується під час ведення підприємницької діяльності. Питання організації бухгалтерського обліку було, є і залишається одним із найскладніших як в теорії, так і на практиці, оскільки є недостатньо дослідженим.

Організація облікової справи може впливати на розвиток і прибутковість підприємства настільки ж сильно, як і будь-яке нововведення в технічному обладнанні підприємств [8, с. 35].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін «облікова політика» вперше визначено з прийняттям Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». За останні роки питання організації бухгалтерського обліку і оформлення наказу про облікову політику висвітлюється у працях: Ф.Ф. Бутинця, Л.Л. Кіндратської, Л.В. Сук, С.В. Свірко та ін. Має місце різне трактування терміну «облікова політика». Деякі характеризують облікову політику як спосіб ведення бухгалтерського обліку, інші вважають, що це більш ширше поняття, а саме до облікової політики відноситься й вибір методики обліку. Більшість науковців визначає облікову політику як управління обліком.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сфері організації бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах є ціла низка невирішених питань, які впливають на діяльність і організацію бухгалтерського обліку. До основних таких питань слід віднести:

– визначення елементів організації обліку;

– формування облікової політики підприємств;

– організація документування господарських операцій;

– формування системи звітності.

Враховуючи зміни, які відбуваються в сучасному законодавстві, та особливості формування облікової політики сільськогосподарських підприємств, наведені вище питання потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі основних особливостей та етапів облікової політики сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Бухгалтерський облік незалежно від форми власності суб'єкта господарювання має бути організований відповідно до чинного законодавства та відповідати сучасним умовам господарювання.

Належна організація бухгалтерського обліку та облікової політики на сільськогосподарських підприємствах є передумовою прибуткового функціонування підприємств, а отже, одним з найвідповідальніших етапів створення і забезпечення діяльності підприємств. Бухгалтерська (фінансова) звітність сільськогосподарських підприємств складається за Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку з метою донести до зацікавлених осіб інформа-

цію, яка може бути корисною під час прийняття управлінських рішень.

Вищезазначене обумовлює важливість формування облікової політики підприємства. Отже, значення належного формування та розвитку облікової політики у вітчизняному обліку пов'язані з:

– розширенням видів діяльності та організаційно-правових форм ведення бізнесу в умовах ринкової економіки;

– переходом України на національні стандарти бухгалтерського обліку, що мають у своїй основі міжнародні стандарти обліку та звітності;

– наданням в законодавчих актах альтернативних варіантів організації та ведення бухгалтерського обліку;

– зміною ролі бухгалтера в господарському житті підприємства від простого реєстратора господарських операцій до активного її учасника.

У сучасних умовах формування облікової політики для цілей бухгалтерського і податкового обліку в сільськогосподарських підприємствах є пов'язання з певними перешкодами, а саме: облікова політика підприємства в галузі сільського господарства не розглядається в теорії та практиці як інструмент управління економічним суб'єктом; недостатньо повно розкриваються організаційні, технічні та методичні аспекти облікової політики; під час формування та оформлення облікової політики не всіма сільськогосподарськими підприємствами враховуються галузеві особливості їх діяльності.

Отже, вибір, формування, оформлення та дотримання обраної облікової політики у значній кількості сільськогосподарських підприємств є сьогодні досить формальним. Це призводить до негативного, стримуючого фактору на шляху розвитку підприємства.

Облікова політика підприємства є важливим інструментом, завдяки якому існує можливість оптимального поєднання державного регулювання і власної ініціативи підприємства в питаннях організації та ведення обліку.

У результаті аналізу досліджень вчених-обліковців з проблемних питань організації бухгалтерського обліку на сільськогосподарських підприємствах узагальнено три фундаментальні підходи до наукового значення даної проблематики, а саме:

– методологічний;

– системний;

– біхевіоральний [2].

Так, методологічний напрям передбачає посилення впливу на методологію та організацію бухгалтерського обліку на рівні державного галузевого управління. Системний підхід передбачає посилення впливу на удосконалення організації обліку, як незалежної інформаційної системи. Розвиток біхевіорального напряму передбачає вплив саме бухгалтера на організацію обліку, тобто мається на увазі професійний статус бухгалтера.

Враховуючи те, що облік є складною системою з різноманітними підходами та досить непростою структурою, він потребує належної організації. Організація бухгалтерського обліку передбачає поділ на певні етапи для розподілу функцій і відповідальності кожного з них.

Організація бухгалтерського обліку є об'єктом дослідження значного кола науковців. Деякі з них виділяють три етапи організації бухгалтерського обліку:

1. Методичний: передбачає вибір способів та прийомів, що є основою для таких методів обліку, як документування, синтетичні та аналітичні рахунки, подвійний запис, бухгалтерський баланс і звітність, інвентаризація, оцінка майна та зобов'язань, калькулювання. Саме на даному етапі проводиться вибір застосування конкретних елементів методу бухгалтерського обліку, що також відповідає першому рівню системи бухгалтерського обліку.

2. Технічний: вибір форми обліку, яка найбільш повно характеризуватиме та відповідатиме розміру підприємства та його галузі. Він полягає у виборі способу обробки облікових даних, розробці, переліку і форм облікових реєстрів, встановленні порядку здійснення записів в регістрах і переносу даних в форми звітності.

3. Організаційний: забезпечує організацію процесу управління в бухгалтерії, тобто організацію роботи облікового апарату (на відміну від перших двох, які забезпечують організацію ведення облікових записів). На даному етапі здійснюється налагодження системи адміністративного управління в бухгалтерії [1, с. 43–45].

Також має місце поділ організації обліку на первинний, поточний та підсумковий етапи.

Так, першим (початковим) у процесі бухгалтерського обліку є етап первинного обліку, що характеризується наступною сукупністю операцій: виявлення інформаційних даних стосовно об'єктів обліку, вимірювання на базі системи показників, застосовуваних у бухгалтерському обліку (грошові, натуральні, трудові), фіксування інформації у відповідних носіях облікових даних – документах.

Другий етап – поточного обліку – складається з таких операцій, як реєстрація інформації, здобутої в результаті первинного обліку у системі рахунків бухгалтерського обліку, реєстрація інформації в носіях інформації даного етапу обліку – облікових реєстрах, групування та перегрупування показників інформаційних даних.

Третій етап облікового процесу – підсумковий, містить такі операції, як узагальнення інформаційних даних поточного обліку у вигляді відповідних форм звітності, передача результативних даних зовнішнім та внутрішнім користувачам, зберігання інформаційних даних первинного, поточного та підсумкового обліків, формалізованих у вигляді облікових документів, реєстрів та звітності [9, с. 8–9].

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства обрані

елементи діяльності будь-яке підприємство має регламентувати та затвердити певним внутрішнім розпорядчим документом.

Таким розпорядчим документом може бути наказ, положення або розпорядження про облікову політику на підприємстві.

Наказ про облікову політику регламентує основні особливості організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

До факторів, які необхідно враховувати при формуванні облікової політики організацій всіх форм власності, належать: різноманіття організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів у сільському господарстві (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, сільськогосподарські виробничі і споживчі кооперативи, селянські (фермерські) господарства, агрохолдинги та інші інтегровані структури); масштаби діяльності сільськогосподарських організацій (про обсяг виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції, чисельність працюючих, вартість майна тощо); ступінь свободи дій (самостійні дії в питаннях ціноутворення, вибору партнерів); відносини із системою оподаткування (звільнення від різних видів податків, пільги з оподаткування); стратегія фінансово-господарського розвитку, можливість використання інвестицій, тактичні підходи до вирішення перспективних завдань; рівень кваліфікації керівних і бухгалтерських кадрів; матеріальна база (забезпеченість автоматизованими системами обліку та інформаційними системами) тощо.

Для розроблення ефективної облікової політики, необхідно враховувати всі фактори, які суттєво впливають на її формування у сільськогосподарських підприємствах: використання землі як основного засобу виробництва, використання живих організмів (біологічних активів), сезонність виробництва, оцінку та калькулювання сільськогосподарської продукції тощо.

Отже, на підставі вище викладеного основні етапи розробки облікової політики сільськогосподарського підприємства мають бути такими:

1. Організаційний – створення відповідної служби або призначення відповідальної особи за ведення обліку, закріплення за ними обов'язків і повноважень щодо формування і дотримання облікової політики на підприємстві.

2. Підготовчий – визначення об'єктів бухгалтерського і податкового обліку, щодо яких повинна бути розроблена облікова політика сільськогосподарського підприємства; аналіз чинного законодавства, що регулює обрані напрямки, розділи та об'єкти обліку.

3. Основний – вибір ефективних елементів облікової політики, розробка інформаційного забезпечення, складання дієвого наказу про облікову політику та розробка додатків до нього.

4. Заключний – затвердження наказу про облікову політику на підприємств, ознайомлення з ним певного кола відповідальних осіб (працівників підприємства), введення в дію, забезпечення контролю за виконанням основних його елементів.

В Україні не затверджено типової форми наказу про облікову політику. Проте Методичними рекомендаціями щодо облікової політики, які є єдиним нормативним документом з регламентації формування облікової політики, чітко встановлено перелік основних елементів облікової політики, які повинні бути відображені в наказі: вступна частина (розкривається загальна інформація про підприємство, назва наказу, його номер і дата затвердження, преамбула), основна частина (послідовно розкривається об-

Таблиця 1

Наявність і зміст наказів про облікову політику на сільськогосподарських підприємствах Снігурівського району

Основні сільськогосподарські підприємства Снігурівського району	Наявність наказу про облікову політику	Наявність основних розділів Наказу	Наявність основних додатків до наказу						
			Графік документообігу	Робочий план рахунків	Посадові інструкції	Перелік створюваних на підприємстві резервів	Перелік обраних методів нарахування амортизації за видами необоротних активів	Перелік і склад статей калькуляції виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)	Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат
ТОВ «Ареал-Снігурівка»			+	-	+	+	+	-	-
ТОВ «Агро-Ютас»			+	+	+	+	+	+	+
ДП «Південне»			-	-	+	-	+	-	-
ПСП «Зоря»			+	+	+	+	+	+	-
ПОСП «Дружба»			-	-	-	-	+	+	-
ПОСП «Свобода»			-	-	-	-	+	+	-
ПОСП «Куйбишевське»			+	-	+	-	-	-	-
ПОСП «Веселий Кут -ІІІ»			-	+	+	+	+	+	+
ПОСП ім. Суворова			-	-	+	+	+	+	-

Джерело: складено авторами на основі власних досліджень

рані підприємством елементи облікової політики), заключна частина (містить підписи осіб, які готували і затверджували наказ та на яких покладено відповідальність за його виконання) та додатки.

Нами вивчено і проаналізовано наявність і зміст чинних наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств Снігурівського району (табл. 1).

Проведений аналіз змісту і структури наказів про облікову політику досліджуваних підприємств свідчить, що лише деякі з них оформлюють наказ про облікову політику відповідно до методичних рекомендацій. Більшість досліджуваних підприємств не складають додатки до наказу, що вимагає перегляду такого формалізму.

Оцінка наказів про облікову політику досліджуваних сільськогосподарських підприємств Снігурівського району надає підстави стверджувати про наявність типових помилок під час їх складання, основними з яких ми визначаємо:

1) відсутність взагалі будь-якого документу про облікову політику;

2) відсутність обов'язкових реквізитів;

3) щорічне перезатвердження наказу про облікову політику;

4) наявність зайвої інформації та відсутність необхідної інформації;

5) неповне розкриття обраних підприємствами елементів облікової політики;

6) відсутність або неповний обсяг додатків до наказу про облікову політику.

Узагальнюючи інформацію, слід зазначити, що серед бухгалтерів-практиків відсутній єдиний підхід до виокремлення структурних частин розпорядчого документу про облікову політику. Більшість сільськогосподарських підприємств складає наказ про облікову політику без виділення будь-яких розділів.

Для усунення основних недоліків та удосконалення наказів про облікову політику сільськогосподарських підприємств необхідно здійснити ряд заходів з удосконалення чинного законодавства, суворо дотримуватися вимог нормативних документів, систематично підвищувати кваліфікацію облікових працівників.

Висновки. Процес формування облікової політики – це надана законом можливість суб'єкту господарювання самостійно здійснювати у межах правового поля облікову діяльність, яка включає сукупність принципів, методів і процедур здійснення первинного спостереження, аналізу, поточного групування, підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності, складання та подання фінансової звітності.

Враховуючи вищезазначене, керівництво сільськогосподарських підприємств має усвідомлювати негативний вплив формалізму під час формування облікової політики та вести цілеспрямовану діяльність зі створення, постійного упорядкування й удосконалення системи обліку з метою забезпечення повною і достовірною інформацією зовнішніх і внутрішніх користувачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / [Ф.Ф. Бутинець, О.П. Войналович, І.Л. Томашевська]. – Житомир: Рута, 2005. – 527 с.
2. Бухгалтерський облік у сільському господарстві: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. спец. «Облік і аудит»] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця та к. е. н., доц. М.М. Коцупатрого. – Житомир: Рута, 2003 – 512 с.
3. Дем'яненко М.Я. Організація бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / [М.Я. Дем'яненко, В.Г. Лінник, Ю.І. Осадчий]. – К.: Центр навчальної літератури. – 2006. – 696 с.
4. Дубініна М.В. Формування облікової політики сільськогосподарських підприємств / М.В. Дубініна, О.В. Боєва // Облік і фінанси. – 2014. – № 4(66). – С. 17–23.
5. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
6. Про облікову політику підприємства: Лист Міністерства фінансів України від 21.12.05 р. № 31-34000-10-5/27793 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=58984&cat_id=34931.
7. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
8. Сук Л.В. Оцінка в бухгалтерському обліку / Л.В. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2003. – № 5. – С. 2–4.
9. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: [навч. посіб.] / С.В.Свірко. – К.: КНЕУ, 2004. – 380 с.

УДК 657.6:633.2.39

Чудак Л.А.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

СТАН ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ КОРМОВИРОБНИЦТВА

THE STATE OF ACTING PRACTICE OF ORGANISATION OF FORAGE PRODUCTION CONTROL

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів до організації контролю кормовиробництва у сільськогосподарських підприємствах. За результатами досліджень для впорядкування контрольних процедур і спрощення контролю розроблено структурну модель для організації контролю виробництва кормів через поєднання інформаційного забезпечення поточного та стратегічного управління.

Ключові слова: контроль, кормовиробництво, поточне та стратегічне управління, контрольні процедури, структурна модель.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию методических подходов к организации контроля кормопроизводства в сельскохозяйственных предприятиях. В результате исследований с целью упорядочить контрольные процедуры и упростить контроль разработана структурная модель для организации контроля производства кормов через сочетание информационного обеспечения текущего и стратегического управления.

Ключевые слова: контроль, кормопроизводство, текущее и стратегическое управление, контрольные процедуры, структурная модель.

ANNOTATION

The article is devoted to the study of methodic approaches in the organization of forage production control at the agricultural enterprises.According to the results of the research, structural model for organization of forage production control through combination of informational support of current and strategic management has been developed aiming at ordering of control procedures and simplification of control.

Keywords: control, forage production, current and strategic management, control procedures, structural model.

Постановка проблеми. Перехід країни до ринкових умов господарювання, зміни у функціонуванні сільськогосподарських підприємств, переорієнтація в напрямках виробництва та спеціалізації стали передумовою суттєвих перетворень у сфері внутрішньогосподарського контролю. Останній почав сприйматися не як формальний інструмент покарання, а як фактор підвищення ефективності фінансової і господарської діяльності підприємств агрокомплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань контролю, його видів та напрямів удосконалення присвячені наукові праці вітчизняних та іноземних вчених, серед яких М.Т. Білуха [1], Н.Г. Виговська [2], Л.В. Гуцаленко [3; 4], В.А. Дерій [5], Н.І. Дорош [6], І.К. Дрозд [7], Є.В. Калюга [8], О.М. Колеснікова [9], М.М. Коцупатрий [10], В.Г. Лінник [11], Л.В. Нападовська [12], В.О. Шевчук [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Облікова інформація, зосереджена у значному масиві різноманітної документації, зумовлює потребу спрощення контролю над кормовиробництвом і напрацювання нових методичних підходів до його здійснення.

Мета статті полягає у висвітленні діючої практики контролю кормо виробництва та розробці структурної моделі організації контролю виробництва кормів через поєднання інформаційного забезпечення поточного та стратегічного управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науковці у своїх дослідженнях виділяють і досліджують різні проблемні зони контролю на підприємствах. На думку Л.В. Нападовської, спрямованість контролю на результат забезпечить створення центрів відповідальності контролю [12, с. 142]. Є.В. Калюга вважає основою процесу організації внутрішньогосподарського контролю формування саме ефективно діючої системи попереднього контролю [8, с. 235].

Погоджуючись із важливістю виділених вище напрямів удосконалення контролю, вважаємо, що необхідною умовою забезпечення якості в бухгалтерському обліку й ефективності в контролі при збиранні та зберіганні різних видів кормів є в першу чергу чітка організація первинного обліку та контролю цих операцій на сільськогосподарських підприємствах.

В результаті оцінки діючої практики організації контролю виробництва, збирання та зберігання кормів встановлено, що всі сільськогосподарські підприємства, які займаються кормовиробництвом, за варіантністю первинного документування надходження концентрованих кормів з поля можна розділити на три групи:

1) сільськогосподарські підприємства, які використовують талони для обліку зерна;

2) сільськогосподарські підприємства, які використовують путівки на вивіз продукції з поля;

3) сільськогосподарські підприємства, які використовують реєстри відправки зерна та іншої продукції з поля.

Від обраного варіанту документального оформлення оприбуткування зерна з поля залежить організація внутрішньогосподарського контролю на підприємстві.

При використанні талонної форми бухгалтерського обліку зібраного концентрованого корму контролю піддаються талони комбайнера, талони шофера і талони бункериста.

Оперативний контроль починається з перевірки бланків талонів, підготованих бухгалтерією. При цьому проводиться перевірка наявності та правильності заповнення всіх необхідних реквізитів: найменування сільськогосподарського підприємства, табельного номера та прізвища комбайнерів, водіїв (бункеристів). В обов'язковому порядку перевіряється наявність на бланках підпису бухгалтера та відтиску печатки підприємства.

Фактичну кількість виданих талонів комбайнерам і шоферам зіставляють з даними, зазначеними в Журналі обліку виданих талонів. Окрім кількості, звіряються підписи і прізвища одержувачів та номери талонів.

Для перевірки повноти передачі зерна від комбайнера шоферу проводять підрахунок кількості талонів – у кожного з них вона повинна бути однакова та відповідати кількості зібраних і відвантажених бункерів зерна. Оперативний контроль надходження на тік концентрованих кормів, зокрема зерна, проводиться в наступній послідовності:

1. Шляхом контрольного зважування та визначення маси брутто, тари і нетто перевіряють повноту оприбуткування.

2. Отримані показники порівнюють з тими, що зазначені в Реєстрі приймання зерна від шофера та Реєстрі приймання зерна та іншої продукції вагарем.

3. Одночасно проводять формальну перевірку вказаних реєстрів, а саме: звіряють номери талонів, назву культури, номер поля, відстань перевезення та наявність підпису завідуючого складом.

4. В обов'язковому порядку проводиться перевірка Відомості руху зерна та іншої продукції, в якій щоденно відображаються залишки та обороти кількості зерна, при цьому: перевіряється наявність первинних документів, на основі яких вона була складена; зіставляються дані, відображені в первинних документах та у Відомості; проводиться арифметична перевірка підсумків.

Схематичне представлення документального контролю збирання та надходження зерна з поля за талонної форми бухгалтерського обліку наведене на рис. 1.

Невід'ємним елементом організації контролю кормовиробництва є контрольна звірка

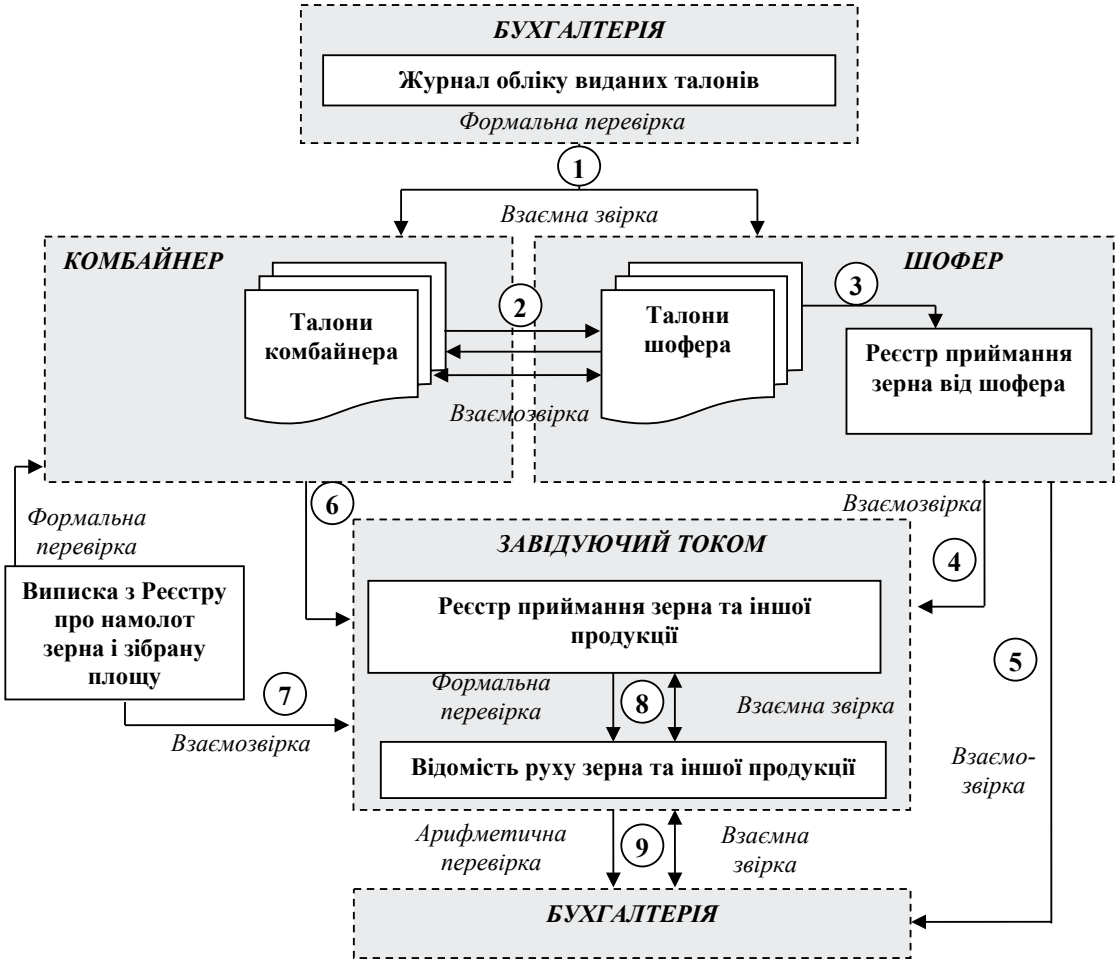


Рис. 1. Документальний контроль збирання та надходження зерна з поля за талонної форми обліку

Розроблено автором

переданих до бухгалтерії Реєстрів приймання зерна та іншої продукції вагарем, Реєстрів приймання зерна від шофера, талонів комбайнера і шофера щодо кожного бункера зерна, прийнятого від комбайна і зданого на тік.

Організація контролю отриманих від урожаю концентрованих кормів при застосуванні путівок на вивезення продукції полягає в наступному. На початковій стадії піддається контролю підстава видачі бланків путівок, тобто чи були вони зареєстровані в бухгалтерії підприємства та видані під підпис комбайнера, при цьому перевіряється наявність на путівках нумерації.

На наступному етапі для контролю повноти передачі від комбайнера водію зібраних кормів та їх оприбуткування на склад проводять взаємну звірку виписаних комбайнером путівок: контролюють наявність і відповідність підписів та здійснюють їх формальну перевірку.

Для контролю повноти оприбуткування виконують контрольне зважування кормів. Отримані фактичні дані порівнюють з даними, зазначеними у путівці на вивіз продукції з поля. Паралельно здійснюють звірку даних путівки, Реєстру приймання зерна та іншої продукції і Відомості про рух зерна та іншої продукції.

При перевірці Відомостей про рух зерна та іншої продукції контролю піддається наявність всіх підтверджуючих первинних документів та проводиться арифметичний підрахунок сум, зазначених в ній.

Схема документального контролю збирання, транспортування та надходження зерна з поля при використанні путівок на вивіз продукції з поля наведена на рис. 2.

Що стосується організації контролю збору урожаю кормів у разі використання Реєстрів відправки зерна та іншої продукції з поля, так, як і за попереднього методу, для початку проводять контроль реєстрації бланків реєстрів в Книзі та наявність відповідних підписів комбайнерів про їх отримання.

При цьому перевіряється, чи не видавалися реєстри без зазначення обов'язкових реквізитів, таких як: назва підприємства, табельний номер комбайнера, його прізвище, марка й номер комбайна, номер реєстру (за одним номером – три примірники).

Оскільки після першого завантаження автомашини комбайнер виписує реєстр у трьох примірниках і вони в подальшому ведуться комбайнером, шофером та завідуючим током особисто, проводиться їх взаємна звірка:

– у примірнику комбайнера та водія перевіряється відповідність бункерної маси відвантаженого зерна та наявність підписів, що є підтвердженням здачі зерна водію;

– у примірнику водія та завідуючого током проводиться формальна перевірка наявності всіх реквізитів, особливо підписів. Маса відвантаженого на тік зерна не звіряється, оскільки в Реєстрі водія зазначається бункерна маса, а в Реєстрі вагаря – брутто й нетто, яку він отримує після зважування.

Так як на підставі третього екземпляру Реєстру відправлення зерна та іншої продукції з поля завідуючий током робить записи в Реєстр приймання зерна та іншої продукції та Відомість руху зерна та іншої продукції, при проведені контролю їх обов'язково перевіряють на відповідність (рис. 3).

Здійснення систематичного контролю за рухом кормового зерна відбувається шляхом звірки складських документів (книги чи кар-

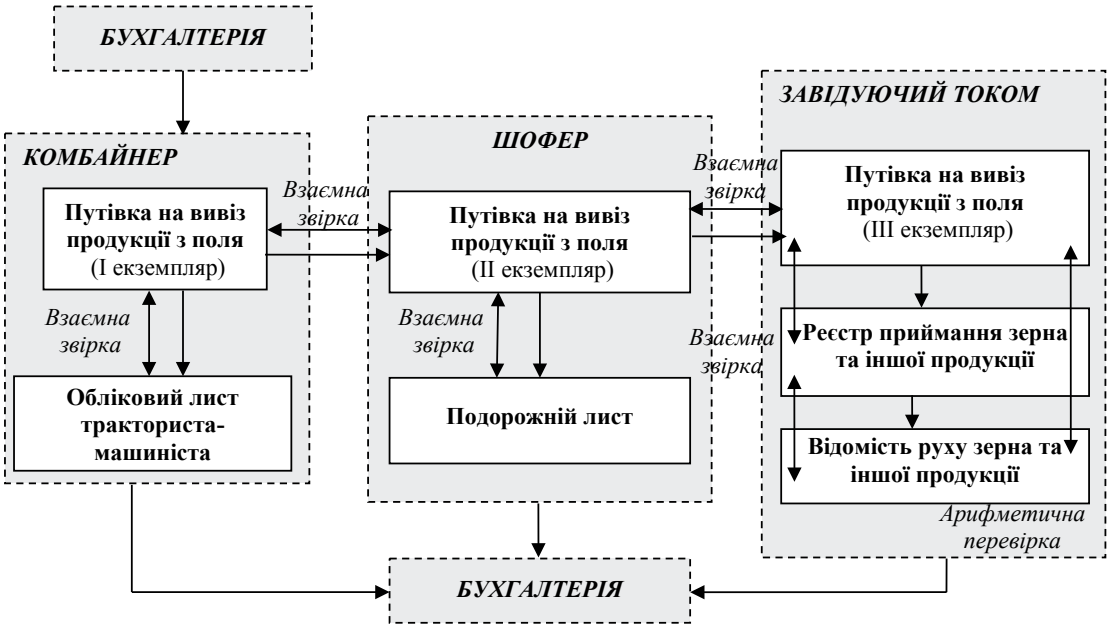


Рис. 2. Документальний контроль збирання та надходження зерна з поля з використанням Путівки на вивіз продукції з поля

Розроблено автором

ток складського обліку) з вищенаведеними документами, які щоденно передаються до бухгалтерії. Тому наступним етапом організації контролю є контроль складського зберігання концентрованих кормів, зокрема зерна.

Силос і сінаж прибуткують по Актах приймання грубих і соковитих кормів, у котрих обов'язково вказують дату складання акту, тип і номер сховища, вид сировини, із якої виготовлений корм, дату початку і закінчення закладання його, об'єм, вагу корму в 1 м3, загальну вагу силосу або сінажу в даному спорудженні.

Отже, контроль оприбуткування та зберігання грубих і соковитих кормів дещо відрізняється від контролю концентрованих кормів та полягає в:

1. Формальній перевірці Акту приймання грубих і соковитих кормів, а саме: наявності назви і місця зберігання кормів, номеру скирти, дати початку і закінчення закладання.

2. Зустрічній перевірці екземплярів актів, один з яких знаходиться в бухгалтерії підприємства, а інший – у фуражира.

У ході проведеного дослідження встановлено, що сільськогосподарські підприємства зібрані корми зберігають як на власних складах, так і на складах спеціалізованих підприємств.

Для контролю повноти оприбуткування грубих та соковитих кормів здійснюють взаємну звірку та арифметичну перевірку вищенаведених актів з описами. Одночасно проводять і взаємозвірку описів, оскільки складаються вони в двох примірниках.

Після перевірки заготівлі грубих і соковитих кормів контролюється наявність описів кормів, які засвідчують приймання на збереження матеріально відповідальним особам таких активів. Контролю підлягає також правильність кореспонденції рахунків на оприбуткування власних кормів.

Контроль порядку видачі зерна з току на склад проводиться шляхом здійснення перевірки наявності Накладної внутрішньогосподарського призначення та її звірки з Реєстром документів на вибуття продукції.

Для здійснення контролю за рухом зерна на складах і в коморах проводять перевірку Книг складського обліку. По-перше, проводиться формальна перевірка наявності в них всіх заповнених реквізитів. По-друге, здійснюється перевірка повноти відображення всіх операцій з надходження та вибуття шляхом звірки даних книг з прибутковими та видатковими документами. По-третє, проводиться арифметична перевірка залишків. В обов'язковому порядку перевіряється, чи не було відображено одним записом операції по декількох документах.

Перевірку фактичної наявності зерна здійснюють за місцями зберігання шляхом переважування, проміром буртів і визначенням об'єму та ваги з урахуванням зміни якісних показників на підставі даних лабораторних аналізів.

Що стосується бухгалтерського обліку операцій зі зберігання зерна, то організація контролю цієї ділянки проводиться в наступному порядку:

1. Здійснюється перевірка доцільності та обґрунтованості використання рахунків для обліку кормів.

2. Контролюється, чи не відображаються на одному рахунку корми на відповідальному зберіганні та ті, що зберігаються на складі; чи немає неправомірного списання з балансу кормів, переданих на зберігання.

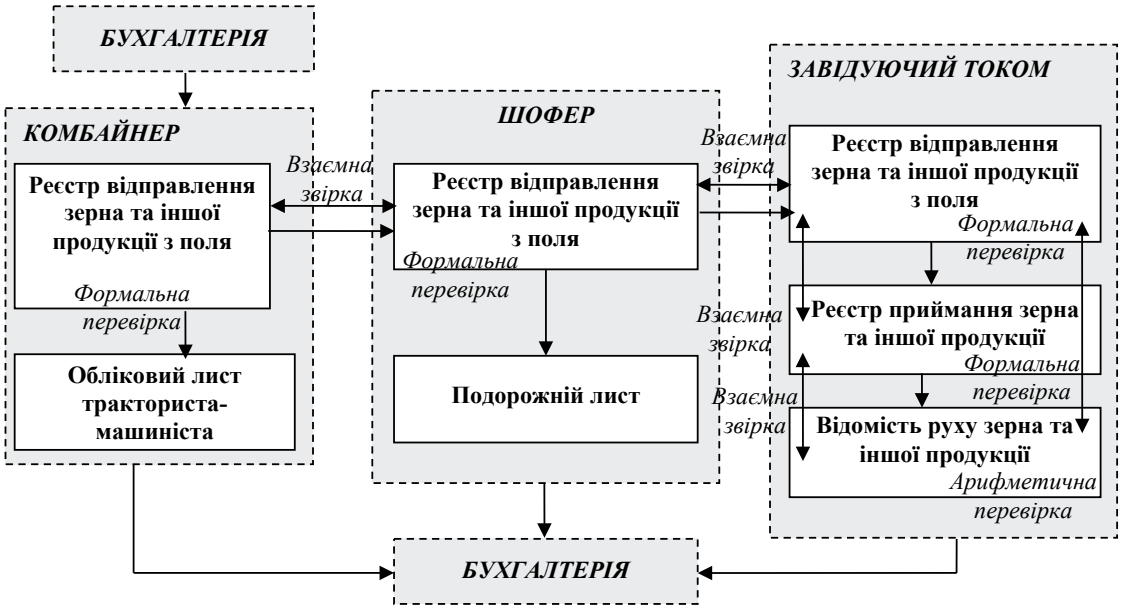


Рис. 3. Документальний контроль надходження зерна з поля при використанні реєстрів відправки зерна і іншої продукції з поля

Розроблено автором

3. Перевіряється, чи не проводились бухгалтерські записи про зміну вартості кормів при виявлені розбіжностей залікової ваги, визначеної на вагах власника та на вагах зернового складу. У такому випадку різниця має відображатися лише в кількісному обліку на підставі записів у товарно-транспортних накладних та реєстрах товарно-транспортних накладних. Вартість зерна не змінюється, відповідно, по рахунках бухгалтерського обліку жодні записи не проводяться.

Особливо важливою ділянкою є організація контролю використання кормів у господарській діяльності.

Працівниками служби внутрішнього контролю проводиться контроль відпуску кормів з місць зберігання. Для цього перевіряють наявність Відомості витрат кормів та проводять її формальну перевірку. Особливу увагу приділяють наявності і відповідності підписів, які підтверджують їх видачу. Також проводять зустрічну звірку відомостей, що знаходяться в бухгалтерії та у місцях видачі кормів, та арифметичну перевірку даних документів.

Що стосується контролю видачі соковитих кормів, зокрема, скошеної на корм худобі зеленої маси трав, а також бадилля коренеплодів, капустяного листя і т. д., то перед здійсненням перевірки Відомості витрат кормів проводять контроль повноти їх оприбуткування, зіставляючи масу кормів за даними Відомості та Акту оприбуткування зеленої маси.

Оскільки на підставі первинних документів, що підтверджують рух кормів, проводять записи в Книги складського обліку затрат кормів, їх взаємну звірку для попередження чи виявлення фактів завищення витрат кормів чи їх розкрадання.

Таким чином, документальний контроль ґрунтується на встановленні кількісного і якісного стану об'єкта, що перевіряється. Він базується на використанні первинних документів, облікових регістрів і даних звітності, в яких знайшли відображення господарські операції.

Проведена оцінка діючої практики документального контролю кормовиробництва засвідчила, що організація контролю кормо виробництва у аграрних підприємствах України побудована в основному на радянській методології та методиках. Облікові технології, що застосовуються при цьому, дозволяють в цілому здійснювати дієвий контроль над виробництвом, зберіганням та споживанням різних видів кормів. Разом з тим ці технології потребують значних трудозатрат як з боку бухгалтерських, так і з боку контрольних служб аграрних підприємств, оскільки застосовуються значні масиви первинних документів, залишаються трудомісткими інструменти вимірів та ін.

Удосконалення існуючої системи організації контролю в умовах складності застосування нових технологій в обліку і контролі (обмежені фінансові ресурси на придбання обладнання та програмного забезпечення, витрати на навчання персоналу) можливе лише за рахунок раціональної структуризації моделі контролю кормовиробництва на сільськогосподарських підприємствах (рис. 4).

Структурна модель організації контролю кормовиробництва є системою впорядкованих зв'язків і відносин між її елементами з чітко визначеною орієнтацією кожного з них. Дана модель враховує можливі ланки контролю та вибудовує між ними векторні сполучення як між собою, так і з кінцевою метою проекту, націлені на мінімізацію контрольних процедур та максимізацію їх ефективності.

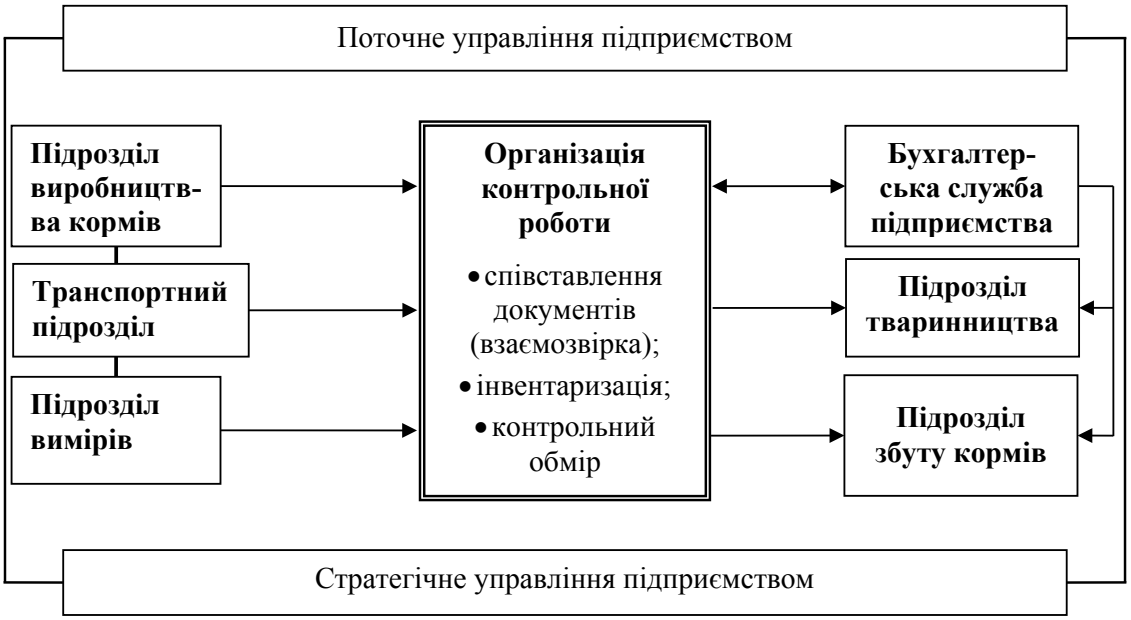


Рис. 4. Структурна модель організації контролю кормовиробництва

Розроблено автором

Суть структуризації моделі контролю кормовиробництва полягає в наступному: процес виробництва кормів, їх зберігання та витрачання розглядається як єдиний проект. Цей проект ділиться на елементи робіт, що піддаються управлінню, для яких легко визначити межі, виконавців, трудозатрати і побудувати графіки виконання, а, отже, і схему контролю.

Формування структурної моделі організації контролю кормовиробництва починається з поділу загального виробничого циклу по створенню корму (проекту) на окремі блоки (виробництво, транспортування, зважування, зберігання) з їхньою деталізацією по підрозділах (чи інших центрах відповідальності), які визначено як підконтрольні об'єкти. Така побудова контролю на сільськогосподарському підприємстві сприяє оптимізації контрольних заходів та забезпечує передумови для реалізації оперативного контролю за процесом виробництва як з боку управлінського персоналу (менеджменту підприємства), так із боку окремих спеціалістів, відповідальних за його здійснення. Таким чином, встановлюється логічний зв'язок між ресурсами сільськогосподарського підприємства, обсягами робіт, які належить здійснити, та кінцевим результатом.

Висновки. Таким чином, підготовлена структурна модель організації контролю кормовиробництва задовольняє вимоги менеджменту сільськогосподарського підприємства та дозволяє наділити учасників даного проекту відповідальністю за виконання конкретних завдань. Вона також дозволяє створити просту систему відстеження ходу реалізації проекту і виявити слабкі місця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту / М.Т. Білуха. – К.: Вища школа, 2004. – 364 с.
2. Виговська Н.Г. Господарський контроль в Україні: теорія, методологія, організація: [монографія] / Н.Г. Виговська. – Житомир: ЖДТУ, 2008. – 532 с.
3. Гуцаленко Л.В. Стан та перспективи розвитку внутрішнього контролю на підприємствах АПК / Л.В. Гуцаленко, Н.Г. Здирко // Облік і фінанси АПК. – 2007. – № 11–12. – С. 83–86.
4. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: [навч. посіб.] / [Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук]. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 496 с.
5. Дерій В.А. Витрати і доходи підприємств у системі обліку та контролю: [монографія] / В.А. Дерій. – Тернопіль: Економічна думка, 2009. – 272 с.
6. Дорош Н.І. Деякі напрями реформування господарського контролю / Н.І. Дорош // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 42–46.
7. Дрозд І.К. Контроль економічних систем: [монографія] / І.К. Дрозд. – К.: Імекс-ЛТД, 2004. – 312 с.
8. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: [монографія] / Є.В. Калюга. – К.: Ельга: Ніка-Центр, 2002. – 360 с.
9. Колесникова Е.Н. Ревизия и контроль в сельскохозяйственных производственных кооперативах: теория, методология, практика: [монография] / Е.Н. Колесникова. – Рязань: Рязанский филиал Московского университета МВД России, 2011. – 523 с.
10. Коцупатрий М.М. Внутрішньогосподарський контроль в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств: [монографія] / М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук. – Вінниця: Едельвейс і К, 2014. – 268 с.
11. Лінник В.Г. Організація обліку і контролю на тваринницьких фермах / В.Г. Лінник, М.М. Коцупатрий. – К.: Урожай, 1991. – 232 с.
12. Нападовська Л.В. Внутрішньогосподарський контроль в ринковій економіці: [монографія] / Л.В. Нападовська. – Д.: Наука і освіта, 2000. – 224 с.
13. Шевчук В.О. Контроль господарських систем в суспільстві з перехідною економікою (проблеми теорії, організації, методології): [монографія] / В.О. Шевчук. – К.: КДТЕУ, 1998. – 371 с.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 311.42:005

Бараник З.П.
доктор економічних наук, професор
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Берідзе Т.М.
кандидат технічних наук, доцент
Криворізького факультету
Запорізького національного університету

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАТИСТИЧНОГО МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

BASIS OF FORMATION OF THE STATISTICAL MONITORING SERVICES

АНОТАЦІЯ
Стаття присвячена проблемі пошуку ефективного інструментарію розробки і реалізації відповідної методології статистичного моніторингу, яка забезпечить адаптацію поточної діяльності до стратегічних цілей підприємства, а також методи оцінки ефективності функціонування системи управління підприємством.
Ключові слова: моніторинг, управління, ефективність, системи виміру, стратегія, економічний стан.

АННОТАЦИЯ
Статья посвящена проблеме поиска эффективного инструментария разработки и реализации соответствующей методологии статистического мониторинга, которая обеспечит адаптацию текущей деятельности к стратегическим целями предприятия, а также методы оценки эффективности функционирования системы управления предприятием.
Ключевые слова: мониторинг, управление, эффективность, системы измерения, стратегия, экономическое состояние.

ANNOTATION
The article is devoted to the search for effective tools of development and implementation of a methodology for statistical monitoring, which will provide the adaptation of current activities to the strategic objectives of the enterprise, as well as methods for evaluating the performance of the enterprise management system.
Keywords: monitoring, management, efficiency, measurement, strategy, economic status.

Постановка проблеми. Господарювання в ринкових умовах зажадало від керівництва підприємств освоєння механізму розробки і реалізації стратегії, адаптації поточної діяльності до стратегічних цілей, а також пошуку нових методів оцінки ефективності функціонування системи управління підприємством. Як показує проведений аналіз, поняття «моніторинг» не має однозначного тлумачення, тому що вивчається і використовується у рамках різних сфер науково-практичної діяльності. Складність формулювання пов'язана, на нашу думку, із приналежністю цього терміна як сфері науки, так і сфері практичної діяльності. Він може розглядатися і як спосіб дослідження реальності, що використовується у різних науках, і як спосіб забезпечення сфери управління різними видами діяльності за допомогою подання своєчасної і якісної інформації особам, що приймають рішення. Актуальність і практична необхідність науково-методичних досліджень у напрямі організації і методики статистичного моніторингу в системі стратегічного управління на українських підприємствах визначається такими складовими:

– потреба в освоєнні методів внутрішньовиробничого обліку і контролю, економічного аналізу, адекватних ринковій економіці;

– конкуренція, яка посилюється, вимагає все більш швидкої адаптації до ринкового оточення, яке постійно змінюється;

– ускладнення організаційної структури (злиття окремих підприємств у групи), що вимагає координації взаємозв'язків між новостворюваними, та вже існуючими підсистемами управління;

– сучасна орієнтація на синтез, інтеграцію різних наукових областей і сфер людської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними науковцями зроблений значний внесок у визначення моніторингу, як статистичного методу дослідження, серед них можна виділити М. Пугачову, О. Олексійчук, Є. Павлюк [2; 4; 5] та ін. Дослідниками були визначені концептуальні основи статистичного моніторингу загалом та особливості статистичного моніторингу на промислових підприємствах. На окрему увагу заслуговує дослідження М. Пугачової «Концептуальні основи статистичного моніторингу» [3], в якому узагальнено та систематизовано основні підходи щодо застосування моніторингу у статистичних дослідженнях в сучасних умовах ринкової економіки. Системи моніторингу в якості найваж-

ливішої складової управління економічними об'єктами недостатньо висвітлені у науковій літературі. Можна виділити лише окремі праці В. Галіцина, А. Когута, В. Комарова, Н. Кравченко, В. Маркова, Г. Черкащина, А. Шевякова в яких вирішуються лише деякі питання організації моніторингу. «Системи моніторингу в управлінні економікою: моделювання та інформаційні системи в економіці» В. Галіцина [1] присвячено питанням побудови і застосування моніторингу в економічних системах. Розглянуто основні підходи та доклало обґрунтовано критерії оцінювання систем моніторингу, побудовані математичні моделі функціонування моніторингової системи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Серед фахівців існує думка, що моніторинг може бути розглянутий як самостійна функція управління виробничим процесом. Ця точка зору уявляється умовною, оскільки виробничий процес протікає у взаємному перетинанні усіх функцій і стадій виробництва, і тому його сутнісні характеристики можуть бути розглянуті з необхідною повнотою, тільки відповідно до інших процесів управління підприємством.

На нашу думку, моніторинг повинен розглядатися як одна з важливіших відносно самостійних ланок в управлінському циклі. У рамках моніторингу проводиться виявлення і оцінювання дій щодо здійснення заходів по управлінню підприємством. При цьому забезпечується зворотній зв'язок, який надає інформацію про відповідність фактичних результатів цілям підприємства. Завдання полягає саме в тому, щоб правильно оцінити міру, напрям і причини відхилення поточної ситуації і результатів від поставлених цілей. Ці відхилення визиваються впливом різних зовнішніх і внутрішніх чинників на підприємство.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є визначення основних засад побудови статистичного моніторингу на підприємстві, що дасть можливість адекватно та своєчасно оцінювати економічний стан підприємства і реагувати на ризики, які можуть виникнути у процесі функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що реалізація економічного моніторингу на підприємстві повинна здійснюватися, на наш погляд, у певній послідовності: затвердження (розробка) показників оцінки реалізації стратегії; створення системи вимірів і відслідковування параметрів контролю; порівняння фактичних параметрів з нормативними (еталоном, запланованим рівнем); оцінка результатів порівняння і прийняття рішень по забезпеченню відповідних показників.

Перший етап – це встановлення тих показників, за якими буде про-водитися оцінка реалізації стратегії, зазвичай ці показники безпосередньо пов'язані з тією стратегією, яку реалізує підприємство.

Вибір показників для моніторингу є дуже важливим, оскільки від цього залежатиме оцінка успішності виконання стратегії. При виборі показників для стратегічного контролю керівництво повинне розставити пріоритети, для того, щоб зуміти зробити однозначний висновок у тому разі, якщо деякі показники вказують на проблеми реалізації стратегії, а інші – на позитивні зміни [5].

Другий етап – створення системи виміру і відстежування стану параметрів економічного моніторингу.

Існує чотири можливі підходи до побудови систем виміру і відстежування. Керуюча система – це система контролю на основі ринкових показників функціонування підприємства. Тут можуть вимірюватися ціни на продукти підприємства, ціни на акції підприємства і дохід від інвестованого капіталу. Вимір ведеться в ринковому порівнянні стану цих параметрів. Другий підхід – це вимір і відстежування стану виходу різних підрозділів підприємства. У цьому разі окремим підрозділом (структурною одиницею) підприємства встановлюються мета, і після цього оцінюється наскільки виконують поставлені ним завдання. Третій підхід – це так званий бюрократичний підхід контролю. У разі цього підходу досконально описується ті напрями, що вказують, як потрібно працювати, які дії виконувати, тощо. При такому підході відстежується і контролюється не те, що отримано, а те, наскільки вірно виконуються встановлені процедури і правила. Основою бюрократичного підходу є стандартизація. Четвертий підхід до виміру і відстежування стану параметрів підприємства базується на встановленні норм стосунків і системи цінностей на підприємстві. У цьому разі контроль перетворюється на самоконтроль.

Третій етап – порівняння реального стану параметрів економічного моніторингу з бажаним станом. При проведенні цього порівняння менеджери можуть зіткнутися з трьома ситуаціями: реальний стан краще за бажаний, реальний стан відповідає бажаному і, нарешті, реальний стан гірший за бажаний.

На четвертому завершальному етапі розробляється оцінка результату порівняння і ухвалення рішення з коригування показників. Якщо реальний стан відповідає бажаному, зазвичай приймається рішення про відповідність показників моніторингу запланованим, тобто змінювати нічого не потрібно. У разі, коли реальний стан параметрів моніторингового контролю кращий за бажаний, можна збільшити бажане значення параметра контролю, але тільки за умови, що це не суперечитиме цілям підприємства. Це коригування може торкатися як засобів досягнення цілей, так і самих цілей.

Проведення коригування проходити за такою схемою. Раніш за все проводиться перегляд показників контролю. Для цього з'ясовується, наскільки вибрані показники контролю і ви-

значений для них бажаний стан відповідають встановленим цілям підприємства і вибраної стратегії. Якщо виявляється протиріччя, то відбувається коригування показників. Якщо ж показники контролю не суперечать цілям і стратегіям, то починається перегляд цілей. Може статися так, що зміна умов зовнішнього середовища робить неможливим досягнення поставлених цілей. У такому разі цілі мають бути скориговані, але якщо середовище дозволяє підприємству і далі йти до поставленої мети, то варто процес коригування перевести на рівень стратегії підприємства.

Перегляд стратегії припускає з'ясування того, що реалізація вибраної стратегії не може привести підприємство до поставленої мети. Якщо це так, то варто провести перегляд стратегій, якщо ні, то причини незадовільної роботи підприємства потрібно шукати в організаційній структурі або в системі інформаційного забезпечення, або ж у функціональних системах забезпечення діяльності підприємства. Не виключається варіант, коли перелічені напрями мають позитивний розвиток, тоді причину неуспіху підприємства потрібно шукати на рівні окремих операцій і процесів. У цьому разі коригування показників повинно торкнутися роботи співробітників і бути спрямоване на поліпшення систем мотивації, підвищення кваліфікації працівників, удосконалення організації праці і внутрішньоорганізаційних стосунків тощо.

Варто підкреслити, що при формуванні системи статистичного моніторингу необхідно ґрунтуватися на знанні критичних чинників успіху головних стратегічних завдань на кожному етапі бізнес-стратегії. Ця система припускає визначення декількох ключових фінансових показників досягнення критичних чинників успіху.

У зв'язку з цим нам уявляється цікавим взаємозв'язок між життєвими циклами продукту, стратегічними завданнями підприємства і спеціалізованими заходами моніторингу

На фазі впровадження продукту міри системи моніторингу багато в чому збігаються з фінансовою оцінкою самого проекту. Майбутні прибутки від успішного впровадження нового продукту часто невизначені і будь-яка надскладна система контролю дасть неточні результати. Проблема отримання прибутків – відставання у часі цілком успішно вирішується застосуванням методу дисконтованого копійчаного потоку відносно прогнозованих грошових коштів, що враховує часовий лаг отримання позитивних результатів від успішної реалізації програми зі створення продукту.

На цьому етапі некоректно використовувати для контроля проекту деякі показники оцінки величини кінцевого результату. Критичні фактори успіху обраної стратегії мінятимуться залежно від конкретних етапів програми дослідження ринку, які проводяться для виявлення і підтвердження вірогідного ринкового попиту на кінцевий продукт. Природно, що єдиною логічною мірою фінансового контролю є моніторинг досягнення значних результатів на певних етапах досліджень і розробок, а також порівняння фактичних витрат, понесених для досягнення конкретного результату, з прогнозованими витратами на цій стадії проекту. Іншим важливим елементом моніторингового процесу є регулярне коригування оцінок кінцевого результату і майбутніх витрат, мета якої – визначити фінансову доцільність продовження проекту.

Як тільки продукт успішно впроваджений на ринок, стратегічні завдання підприємства міняються і, природно, повинна змінитися система моніторингу. На цій стадії розвитку критичним чинниками успіху є збільшення частки ринку і загальне зростання самого ринку в цілому, а інвестиції потрібно спрямовувати на досягнення відповідних цілей. Як і у попередньому випадку, інвестиції на стадії зростання не приносять фінансової віддачі до тих пір, поки продукт не досягне фази зрілості.

Для того щоб обґрунтувати первинні інвестиційні рішення, необхідно також використовувати методи статистичного моніторингу, які містять методики довгострокового фінансового аналізу проекту, наприклад дисконтований грошовий потік. Такі методики дозволять постійно коригувати вибір між альтернативними стратегіями. Таке використання уявляється доцільним в якості показника моніторингу для оцінки того, наскільки успішно здійснюється обрана стратегія.

Якщо моніторинг обмежити аналізом короткострокових результатів, то у підприємства може виникнути прагнення поліпшити результати за допомогою скорочення маркетингових витрат на розвиток ринку або на довгострокове зростання власної частки ринку. Такі заходи із скорочення витрат можуть призвести до небажаних наслідків при входженні ринку в стадію зрілості.

Висновки з дослідження і перспективи подальшого розвитку в цьому напрямі. Отже, проведене дослідження свідчить про те, що розвиток економічного стану підприємства в умовах ринку неминуче супроводжується дією зовнішнього середовища. Процес адаптації українських підприємств у взаємодії з зовнішнім середовищем стає все більш динамічним, складним і слабо передбачуваним, має вирішальне значення в сучасних умовах господарювання. У цій ситуації управління підприємствами значно ускладнюється, оскільки: зростає кількість завдань управління, які не можуть бути вирішені на підставі екстраполяції попереднього досвіду і, як наслідок, потрібні нові підходи до забезпечення підприємств моніторинговими системами; підвищується вірогідність виникнення невизначеності у зовнішньому середовищі, що, у свою чергу, вимагає застосування сучасних методів теорії випадкових процесів пристворення систем моніторингу на підприємствах; з'являються нові стратегічні завдання,

складність і новизна яких створюють підвищене навантаження на керівництво, що вимагає застосування відповідних новітніх інформаційних технологій при здійсненні моніторингу.

У зв'язку з цим гостро постає питання пошуку ефективного інструментарію, пов'язаного із розробкою і реалізацією відповідної методології статистичного моніторингу, яка забезпечить адаптацію поточної діяльності до стратегічних цілей підприємства, а також методів оцінки ефективності функціонування системи управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галіцин В.К. «Системи моніторингу в управлінні економікою: моделювання та інформаційні системи в економіці». – Київ, 2001. – 244 с.
2. Пугачова М.В., Лебедєв Є.О. Питання створення статистичного моніторингу соціально-економічної сфери // Статистика України. – 1999. – № 2. – С. 60-64.
3. Концептуальні основи статистичного моніторингу : монографія / Д.Д. Айстраханов, М.В. Пугачова, В.С. Степашко та ін.; За ред. М.В. Пугачової. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2003. – 343 с.
4. Болквадзе И.Р. Формирование системы мониторинга экономического состояния промышленного предприятия как фактор повышения эффективности системы управления : дис. … канд. экон. наук. – Москва, 2004.
5. Масалитина Олена Сергіївна. Економічний моніторинг в стратегічному управлінні промисловим підприємством : дис. … канд. екон. наук : 08.00.05. – Москва : РГБ, 2007.
6. Свідрик Т.І. Теоретичні засади моніторингу як інформаційно-аналітичної складової прийняття управлінський рішень // Наука й економіка: Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету, 2007.
7. Погостинський Ю.А. Базовые модели экономического мониторинга предприятий : дис. … канд. экон. наук. – Санкт-Петербург, 1997.
8. Фасхієв А.А. Різноманітні моделі стратегічного управління на підприємстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.beintrend.ru.

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 519.86

Соколова Л.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри економічної кібернетики
та управління економічною безпекою
Харківського національного університету радіоелектроніки

Порохненко О.А.
студент
Харківського національного університету радіоелектроніки

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

THE CHOICE OF MODELS FOR ASSESSING THE PROBABILITY OF BANKRUPTCY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблему вибору методології оцінки ризику банкрутства підприємств, розкрито сутність банкрутства підприємства, його види та пропозиції щодо втілення нових технологій у моделювання банкрутства підприємств. Ключовою метою роботи був аналіз існуючих моделей ймовірності банкрутства підприємства, задля їх адаптації до українських реалій.

Ключові слова: моделювання, банкрутство, методології моделювання, підприємство, модель, методи, ймовірність, аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы выбора методологии оценки риска банкротства предприятия, раскрыта суть банкротства предприятия, его виды и предложения касательно воплощения новых методов в моделирование банкротства предприятия. Ключевой целью работы был анализ существующих моделей вероятности банкротства предприятия, чтобы адаптировать их к украинским реалиям.

Ключевые слова: моделирование, банкротство, методологии моделирования, предприятие, модель, методы, вероятность, анализ.

ANNOTATION

The article examined the problem of choosing the methodology for assessing the bankruptcy risk of a company, clarifies the essence of the bankruptcy of the company, its views and proposals on the implementation of new methods in the modeling of bankruptcy. A key aim of this work was to analyze the existing models of the probability of bankruptcy of the enterprise to adapt them to Ukrainian realities.

Keywords: modeling, bankruptcy, modelling methodology, enterprise, model, methods, probability, analysis.

Постановка проблеми. Українська економіка остаточно перейшла до ринкових відносин, що можна вважати позитивним явищем. Проте сьогодні головним завданням промислових підприємств стає забезпечення поступового економічного зростання, але передусім треба подолати наслідки фінансової кризи, яка супроводжується кризою платежів, взаємною заборгованістю підприємств, накопиченням боргів, низьким рівнем платоспроможності тощо.

Сьогодні країна переживає економічну кризу, багато підприємств знаходяться у скрутній ситуації. За даними Держкомстату [1], загальний збиток українських підприємств за 2014 р. складає 408,169 млрд. грн., в той час як в 2013 р. підприємства мали загальний дохід у розмірі 38,289 млрд. грн. У такій ситуації, безумовно, дуже актуальним стає своєчасне проведення оцінювання ймовірності банкрутства підприємств з використанням дієвого методичного інструментарію, що забезпечить керівництво підприємств актуальною інформацією, необхідною їм для прийняття антикризових управлінських рішень.

Основними ознаками фінансової кризи підприємства є зменшення попиту на його продукцію, що веде за собою зменшення обсягів виробництва, зростання заборгованості перед кредиторами та постачальниками, затримання заробітної плати працівникам. Кількість таких підприємств в економіці України неухильно зростає. Держкомстат повідомляє, що на кінець 2014 р. 40,1% підприємств в Україні є збитковими. На рис. 1 з урахуванням рекомендацій [2] показано шість основних ознак, що характеризують кризовий стан підприємства.

Сьогодні перед науковцями постає завдання зробити вагомий внесок у дослідження моделювання процесу оцінювання ймовірності банкрутства – кризового стану підприємств. Моделювання підприємства починається з його дослідження. Досліджуються основні напрямки діяльності підприємства: виробництво, фінанси, маркетинг, логістика, інновації, персонал, аналізуються ефективність побудови організаційної структури підприємства, показники його

конкурентоспроможності та іміджу. На основі результатів цього дослідження виявляються слабкі місця функціонування підприємства, розробляються можливі шляхи подолання кризової ситуації, будується стратегія антикризового управління підприємством.

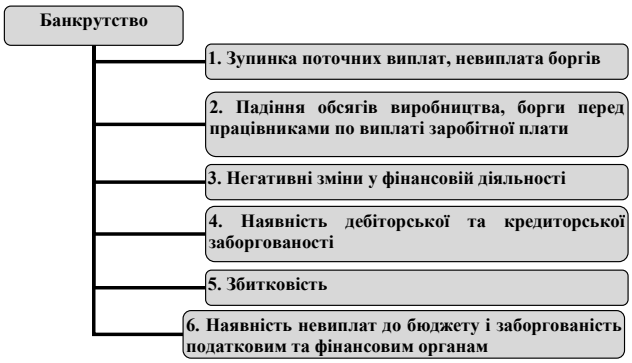


Рис. 1. Ознаки кризового стану підприємства
Джерело: авторська розробка

Саме тому моделювання стану підприємства дає змогу завчасно готувати варіанти раціональних рішень на виникаючі і прогнозовані зміни цін на ресурси, зміни власних і залучених коштів, коригувати плани виробництва продукції, отримання кредитів, зміни відпускних цін. Це дає можливість прогнозувати настання моментів дестабілізації виробництва (виникнення кризових факторів) і використовувати інтерактивне антикризове управління як найбільш оптимальний вид антикризового управління для запобігання розвитку кризи на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглянемо сучасні методи моделювання оцінки кризового стану підприємства. За останні півстоліття розроблено дуже багато моделей, що базуються на використанні дуже різних методів [3–6; 14], які можна об'єднати у дві групи, а саме: класичні статистичні методи та альтернативні до них (рис. 2).

Сутність статистичних методів полягає в класифікації компаній на групу компаній-банкрутів або компаній-небанкрутів. Коли об'єкт відноситься до групи компаній-банкрутів, це означає, що він збанкрутує в наступному році. Значить, процес класифікації може розглядатися як прогнозування банкрутства компанії в періоді [2]. Різні мета та суб'єкт проведення дослідження вимагають різних методів та інструментів. У зарубіжній практиці прийнято використовувати математичні моделі, за допомогою яких складають показник фінансового стану підприємства – інтегральну оцінку. Найбільш поширені моделі такого типу – модель Альтмана, модель Таффлера, модель Фулмера, модель Спрінгейта, модель Романа Лиса, метод рейтингових оцінок фінансового стану (Сайфуліна Р.С., Кадикова Г.Г.), R-модель ризику банкрутства та модель Терещенка В.І.

Модель Терещенка [3] існує у двох варіантах: перша – це універсальна модель, яка представляє собою розрахунок шести показників і побудована на основі даних 850 підприємств, що функціонують у різних галузях промисловості; друга – включає десять показників і враховує галузеву приналежність.

Модель Фулмера [4] була створена на підставі обробки даних 60 підприємств – 30 потерпілих крах і 30 нормально працювали – з середнім річним балансом в 455 тис. американських доларів. Початковий варіант моделі містив 40 коефіцієнтів, остаточний використовує всього дев'ять. Точність прогнозів, зроблених за допомогою цієї моделі на рік вперед, – 98%, на два роки – 81%.

Ще одним представником класичної школи є Спрінгейт Г. [5], який у 1978 р. розробив свою модель оцінки ризику банкрутства.

Відомі й інші подібні комбінації, зокрема, британські вчені Таффлер і Тішоу [15] зробили вагомий вклад в розвиток моделювання кризового стану підприємства.

Російські економісти спробували застосувати аналогічний підхід до прогнозування банкрутств вітчизняних підприємств. Так, наприклад, Сайфулін Р.С. [6] розрахував комплексний показник передбачення фінансового кризи компанії.

У сучасних умовах більшість вітчизняних і зарубіжних вчених все більше використовують

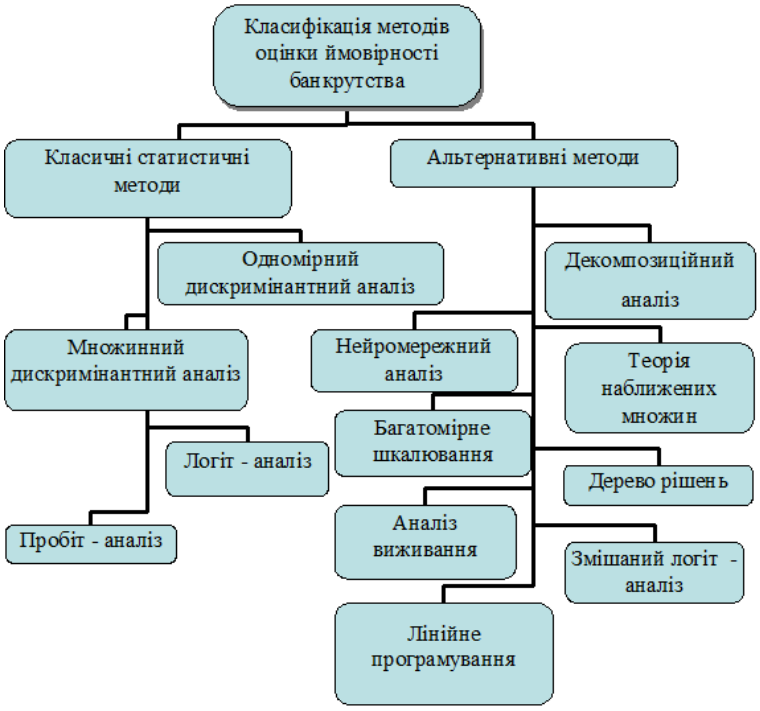


Рис. 2. Класифікація методів оцінки ймовірності банкрутства підприємства
Джерело: авторська розробка

Таблиця 1

Порівняльна характеристика існуючих моделей кризового стану/ банкрутства підприємства

Назва методики/моделі	Перевага	Недолік
Моделі інтегральної оцінки кризового стану/ймовірності банкрутства		
Модель Альтмана Модель Таффлера Модель Лисиця Модель Спрінгейта Модель Фулмер Модель Тішоу Модель Олсона R-Модель прогнозу ризику банкрутства	Незначна кількість показників, простота і швидкість розрахунків, доступність необхідних для розрахунків даних, можливість оцінити фінансовий стан і спрогнозувати банкрутство	Не підходять для економіки України, неможливість застосування до малих суб'єктів підприємництва, відсутність обліку законодавчих норм, невідповідність методичних прийомів розрахунку показників української фінансової звітності, суб'єктивність вибору показників, відсутність поправок на час, використання лінійної залежності
Метод рейтингового числа (Сайфуліна, Кадикова)		Недостатня обґрунтованість показників та їх нормативних значень, неможливість визначення причин потрапляння підприємств в зону «неплатоспроможності», ігнорування галузевих особливостей об'єктів
Дискримінанта модель інтегральної оцінки фінансового стану О. Терещенко	Врахування специфіки діяльності суб'єктів, незначна кількості показників, доступність інформації, необхідних для розрахунку параметрів моделі	Недостатній рівень обґрунтованості показників, застосування тільки для окремих підприємств, широкий інтервал невизначеності
Методики, що базуються на побудові системи показників-індикаторів		
Комплексна діагностика кризового стану Лігоненко	Велика кількість показників фінансового стану, можливість застосування з боку як внутрішніх, так і зовнішніх зацікавлених сторін, виділення показників експрес-та фундаментальної діагностики	Дублювання окремих показників, ототожнення показників ліквідності та платоспроможності, ігнорування показників виробничо-господарської діяльності та ринкової активності підприємства
Методики, що базуються на побудові системи показників-індикаторів		
Поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності Чернянського	Охоплення різних показників економічної діяльності, наявність критеріїв, щодо яких стан підприємства можна віднести до певного типу	Недостатня кількість показників, недоступність інформації для розрахунку показників моделі, ігнорування показників, які розраховуються на базі чистого грошового потоку
Поглиблений аналіз фінансово-господарської діяльності Грязновой	Поетапність і простота розрахунків, охоплення показників різних аспектів економічної діяльності, доступність інформації для аналізу	Ігнорування показників ділової активності, ототожнення показників ліквідності та платоспроможності, відсутність меж критеріїв для віднесення підприємства до того чи іншого стану
Методика оцінки загрози фінансової кризи та банкрутства підприємства Сипягіна	Незначна кількість показників, простота і швидкість розрахунків, доступність інформації для аналізу, детальний аналіз складу і структури дебіторської та кредиторської заборгованості	Відсутність показників, за допомогою яких можна спрогнозувати втрату чи відновлення платоспроможності, обмеженість списку показників фінансового стану, що не дає можливості зробити всебічну оцінку, відсутність урахування динаміки зміни фінансового стану підприємства
Система показників фінансового стану підприємства для діагностики його банкрутства У. Бівера	Можливість виявлення незадовільної структури балансу, простота і швидкість застосування, прогнозування ризику банкрутства на кілька років вперед	Призначена тільки для успішних підприємств, невідповідність нормативних значень для підприємств деяких галузей, ігнорування показників стану та структури грошових потоків, дебіторської заборгованості
Нормативні методики діагностики загрози банкрутства		
Наказ Мінекономіки України від 19.01.06 р. № 14	Однозначність підходу при оцінці кризового стану та банкрутства, всебічний аналіз фінансово-господарської діяльності, можливість визначення типу банкрутства та причин кризового стану	Занадто велика кількість оцінюваних показників ускладнює застосування методики, дублювання окремих коефіцієнтів, ігнорування показників ринкової активності, а також стану і структури грошових потоків підприємства

Джерело: авторська розробка

методики, засновані на системі оцінюваних показників – індикаторів кризового стану. Наприклад, методика, запропонована Марененковим і Касьяновим, передбачає розрахунок таких показників, як коефіцієнт абсолютної ліквідності, загального покриття і забезпеченості власними оборотними засобами. Професор Грязнова А. пропонує проводити діагностику на основі поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства.

Трохи інший підхід діагностики пропонує українська вчена Лігоненко Л. Рекомендована нею методика застосовується в два етапи і передбачає розрахунок показників платоспроможності, стану і структури капіталу, оборотності та прибутковості.

Однією з найпоширеніших методик є методика Бівера, заснована на системі однойменних показників, система показників Вайбеля, непарно-множинний метод прогнозування Недосекіна О.А., а також показник Аргенті (А-рахунок).

В основу досліджень американського економіста Бівера В. [8] покладено 30 найбільш часто використовуваних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності ці показники були згруповані в п'ять подібних груп. З кожної групи було обрано по одному найбільш типовому показнику, які й склали його систему прогнозування. На основі порівняння фактичних і нормативних значень оцінюється ризик банкрутства підприємства.

Зарубіжний науковець Аргенті Дж. розробив форму діагностики платоспроможності компанії, основне припущення якої полягає в тому, що якщо компанія «рухається» до банкрутства, то цей процес займе кілька років.

Крім розглянутих вище методик, на сьогоднішній день в Україні розроблено та затверджено офіційні методики. Серед них – методика поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, яку затверджено Агентством з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій, а також Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України [7].

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожна модель та методика мають свої переваги та недоліки, які можуть вплинути на результати прогнозування, тому важливо їх зазначити, щоб правильно інтерпретувати результати. Переваги та недоліки поширених в Україні методик, які базуються на використанні системи показників-індикаторів кризового стану/ймовірності банкрутства, а також нормативних методик, представлені в таблиці 1 за рекомендаціями [3–5; 8; 9; 15].

Популярність застосування описаних вище методів щодо прогнозування банкрутства компанії пов'язана з тим переліком основних проблем, з якими стикаються дослідники в процесі моделювання банкрутства компанії, а саме: бінарність залежних змінних; методи визначення вибірки; нестійкість даних; адекватність інформації бухгалтерської звітності; вибір незалежних змінних; вибір сукупності фінансових показників.

Розглянемо більш детально проблеми існуючих моделей. Основні проблеми представлені графічно на рис. 3, розробленого за рекомендаціями [9; 16]. Перша основна проблема пов'язана з використанням бінарних залежних змінних у моделі.

У проведених дослідженнях вибір сукупності компаній-банкрутів залежить від прийняття дослідником визначення поняття «банкрутство компанії». Більшість наукових праць побудовано на використанні юридичного визначення «банкрутство компанії», яке дозволяє досить легко провести поділ сукупності компанії на групи. Хоча існують такі недоліки застосування даного визначення: по-перше, момент юридичного визнання компанії банкрутом не відображає «справжній» момент настання банкрутства [9]; по-друге, компанія може реорганізуватися чи об'єднається з іншими компаніями у випадку появи в неї характеристик банкрутства замість офіційного визнання банкрутом.

Друга основна проблема пов'язана з методом проведення вибіркового дослідження. Розробка класичних статистичних моделей прогнозування банкрутства відбувається на основі невипадкової вибірки. Коли використовується оцінка невипадковою вибірки, недоцільно застосування класичних статистичних методів з огляду на те, що отримана модель не може бути розповсюджена на всю генеральну сукупність компаній.

Третя основна проблема пов'язана з тим, що критика класичних статистичних моделей багато в чому пов'язана з нестаціонарністю і не-

Рис. 3. Основні проблеми моделювання оцінки банкрутства підприємства

Джерело: авторська розробка

стабільністю даних. Використання даних моделей з метою прогнозування передбачає сталість взаємозв'язків між залежними змінними. У той же час взаємозв'язок між фінансовими коефіцієнтами завжди нестабільний, і це пов'язано з інфляцією, процентними ставками, стадіями ділового циклу компанії.

Четверта основна проблема пов'язана з адекватністю статистичної інформацією, яка може бути одержана бухгалтерської звітності та фінансової звітності компанії. Більшість класичних статистичних моделей використовують лише інформацію з річних звітів у формі фінансових коефіцієнтів для прогнозування банкрутства [16]. При цьому необхідно брати до уваги таке: а) у багатьох країнах тільки великі компанії змушені публікувати свою звітність, і, відповідно, більшість моделей прогнозування банкрутства компанії розроблено на основі даних виключно великих компанії. б) дослідники, покладаючись на опубліковані фінансові коефіцієнти, припускають спочатку, що вони дають правдиву оцінку фінансового стану компанії. Очевидно, що є вірогідність виникнення зворотних ситуацій. Використання неадекватних значень фінансових коефіцієнтів із заздалегідь відрегульованих річних фінансових звітів призводить до виникнення проблеми невідповідності.

П'ята основна проблема пов'язана з вибором залежних змінних моделі. У більшості робіт з банкрутства відправною точкою дослідження є вибір залежних змінних майбутньої моделі, найчастіше переваги віддаються в бік найбільш поширених по минулим дослідженням. Остаточний вибір змінних може бути засновано: на емпіричному аналізі, на теоретичній моделі, комбінацій двох попередніх методів, без спеціального аналізу. Остання проблема пов'язана з часовою розмірністю моделей. Класичні статистичні моделі припускають, що компанії не динамічні у своєму розвитку та банкрутство є дискретною подією. Однак у дійсності банкрутство – динамічний процес, який має довготривалий час розвитку, а також процес банкрутства характеризується різними стадіями.

Крім того, одним з головних недоліків зарубіжних моделей є трудомісткість їх адаптації для вітчизняних підприємств. При цьому не кожну модель можна застосовувати в Україні для діагностики банкрутства на увазі ряду причин, а саме: моделі розроблено на основі зарубіжних підприємств і не адаптовано для умов сучасної економіки України; моделі не враховують специфіку діяльності підприємств і використовують розгалужену систему показників; виникають проблеми, пов'язані з невідповідністю в розрахунку важливості окремих показників у моделях.

В результаті виключивши максимум недоліків і розвинувши максимум достоїнств, стане можливим сформувати базис моделей, які будуть дуже добре «працювати» з вітчизняними підприємствами, визначати загрози банкрутства для них, що дозволить запобігати банкрутству на ранніх стадіях, тим самим збільшуючи кількість «фінансово здорових» підприємств і забезпечуючи економічне зростання країни. Наведені вище проблеми свідчать про необхідність розробки процедури прогнозування ймовірності банкрутства підприємства, що забезпечить оперативність, комплексність та достовірність визначення ризику банкрутства підприємства та дозволить представити заходи, спрямовані на стабілізацію його фінансового стану або ж підтримання поточного стану. Цим умотивована необхідність розробки алгоритму прогнозування ймовірності банкрутства, схему якого з урахуванням рекомендацій [14] представлено на рис. 4.

Розглянемо більш детально даний алгоритм. У першому базисному блоці представлено процес підготовки до побудови моделі оцінки простору ознак на робастність. В якості вихідних даних розглядаються показники фінансового стану підприємства, які всебічно харак-

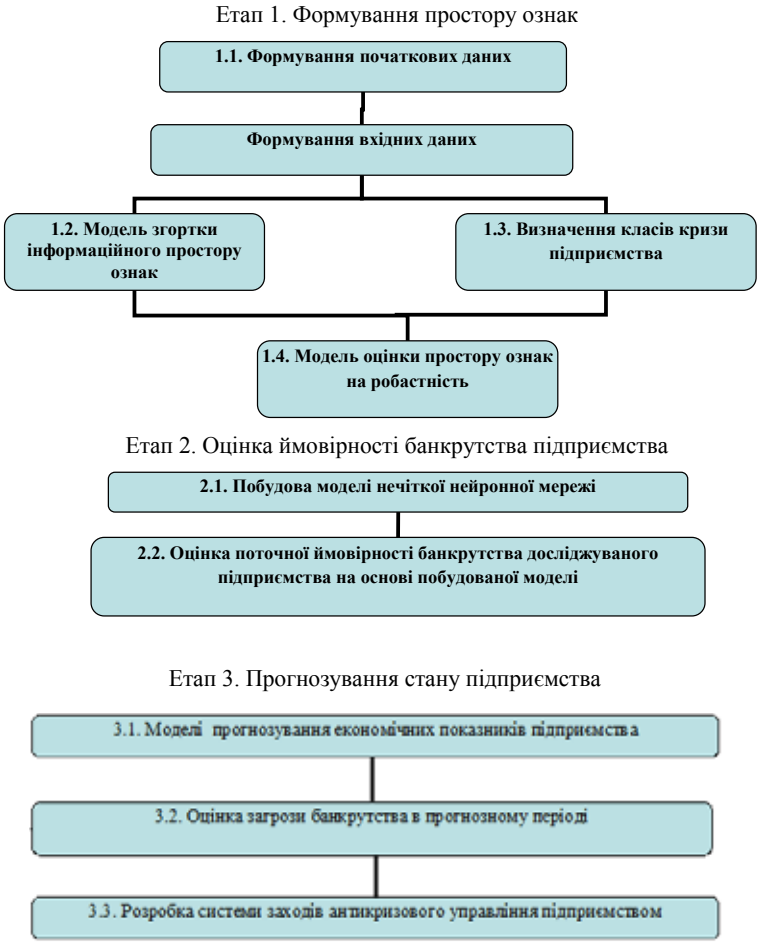


Рис. 4. План побудови комплексу моделей запобігання банкрутству підприємства

Джерело: авторська розробка

теризують його діяльність (від показників майнового стану до ліквідності).

Другий блок представляє собою процес побудови моделі оцінки ймовірності загрози банкрутства підприємства. На нашу думку, оптимальним методом моделювання буде створення нечіткої нейронної мережі, який має ряд переваг перед іншими методами, на що наголошує ряд науковців [10–14].

У порівнянні з традиційними технологіями використання нейронних мереж має такі переваги, як: відсутня потреба попереднього проведення дослідження особливостей економічного механізму конкретного підприємства; відсутня залежність від вхідних параметрів та типу цільової функції; спроможність будувати необхідні залежності за причини відсутності проблеми розмірності.

Для цього використовуються сукупність моделей прогнозування часового ряду, серед яких будуть обрані найкращі за критерієм мінімальної абсолютної помилки.

По завершенні етапу прогнозування отримані дані передаються у вже побудовану модель нечіткої нейронної мережі для визначення ризику банкрутства підприємства. Після цього, виходячи зі стану підприємства, отриманому в прогнозному періоді, розробляється комплекс заходів антикризового управління для підтримки поточного стану підприємства або виходу його з кризового стану.

Висновки. Таким чином, нечіткі нейронні мережі є відмінними моделями для застосування в умовах оцінки банкрутства підприємства, оскільки можуть враховувати різні фактори і нечіткі дані, з якими іншим моделям буде проблематично працювати.

На етапі практичного застосування вхідні дані поступають у модель нечіткої нейронної мережі для визначення ризику банкрутства підприємства. Після проведення аналізу фінансового стану підприємства, необхідно розробити комплекс заходів щодо антикризового управління з метою підтримки поточного стану підприємства та остаточного виведення його з кризи у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2015/04/86_.zip.
2. Малишенко В.А. Удосконалення бухгалтерського обліку, контролю та економічного аналізу при здійсненні процедури банкрутства і санації: автореф. дис. … к. е. н / В. А. Малишенко; Східноукраїнський національний університет. – Луганськ, 2001. – 19 с.
3. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств / О.О. Терещенко. – Київ, 2000. – 340 с.
4. Fulmer, J.G. A Bankruptcy Classification Model For Small Firms / J.G Fulmer. // Journal of Commercial Bank Lending, – Saint Louis, 1984. – P. 25–37.
5. Springate, Gordon L.V., Predicting the Possibility of Failure in a Canadian Firm / L.V. Gordon Springate, – Unpublished M.B.A. Research Project, Simon Fraser University, – Burnaby, 1978. – P. 136–149.
6. Сайфулин Р.С. Методика финансового анализа / Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 208 с.
7. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uazakon.com/big/text1518/pg1.htm.
8. Beaver W.H. Financial Rations and Predictions of Failure / W.H. Beaver // Empirical Research in Accounting Selected Studies, Supplement to Journal of Accounting Research, – Chicago, 1966. – P. 13–35.
9. Keasey K. Financial distress models: a review of their usefulness. [Text] / K. Keasey, R. Watson // British journal of Management, – New Jersey, 1991. – P. 109–131.
10. Орлов А.И. Менеджмент / А.И. Орлов. – М.: Изумруд, 2003. – 298 с.
11. Беркинблит М.Б. Нейронные сети / М.Б. Беркинблит. – М.: МИРОС и ВЗМШ РАО, 1993. – 96 с.
12. Вороновский Г.К. Генетические алгоритмы, искусственные нейронные сети и проблемы виртуальной реальности / [Г. К. Вороновский, К.В. Махотило, С.Н. Петрашев, С. А. Сергеев]. – Х.: ОСНОВА, 1997. – 112 с.
13. Хайкин С.Э. Нейронные сети: полный курс / С.Э. Хайкин – М.: Вильямс, 2006. – 1104 с.
14. Зайченко Ю.А. Сравнительный анализ методов оценки риска банкротства предприятий Украины / [Ю.А. Зайченко, С.М. Рогоза, В.И. Столбунов]. – К., 2008. – С. 14–27.
15. Taffler R.J. Empirical models for the monitoring of UK corporations / R.J. Taffler – Journal of Banking and Finance, 1984, Vol. 8. – P. 34–47.
16. Dimitras A.I. Business Failure Prediction Using Rough Sets [A.I. Dimitras, R. Slowinski, R. Susmaga, C. Zopounidis] – European Journal of Operational Research, 1999, vol.114, no. 2. – P. 44–57.

УДК 338.64

Свиденко А.В.
аспірант кафедри математичного моделювання економічних систем Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ЕЛАСТИЧНОСТЕЙ ПОПИТУ В РОЗДРІБНОМУ СЕГМЕНТІ РИНКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛИВА УКРАЇНИ

ESTIMATION ELASTICITIES OF DEMAND ON RETAIL SEGMENT OF AUTOMOTIVE FUEL MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Автомобільне паливо є одним з основних нафтопродуктів. Розуміння чутливості попиту на пальне до цінових коливань та зміни доходів має досить важливе значення як в маркетингу та стратегічному плануванні трейдерів нафтопродуктами, так і в процесі формування податкової політики та забезпечення ефективності економіки країни. В даній роботі проводиться оцінка цінових еластичностей попиту різних типів автомобільного палива на ринку України.

Ключові слова: роздрібний ринок України, автомобільне паливо, попит, перехресна еластичність, бензин.

АННОТАЦИЯ

Автомобильное топливо является одним из важнейших нефтепродуктов. Понимание чувствительности спроса на топливо к ценовым колебаниям и изменению доходов играет важную роль как в маркетинге или стратегическом планировании трейдеров нефтепродуктами, так и в процессе формирования налоговой политики и обеспечении эффективности экономики в целом. В данной работе проводится оценка эластичностей спроса на разные виды автомобильного топлива на рынке Украины.

Ключевые слова: розничный рынок Украины, автомобильное топливо, спрос, перекрестная эластичность, бензин.

ANNOTATION

Automotive fuel is one of the most important oil-derived products. Understanding the sensitivity of fuel demand to changes in prices and income has important implications not only in marketing and fuel traders strategic planning but also for policies related to climate change, optimal taxation and economic stability and security. This paper extends previous studies by evaluation the cross-price elasticity between different types of automotive fuel on Ukrainian retail market.

Keywords: Ukrainian retail market, automotive fuels, demand, cross-price elasticity, gasoline.

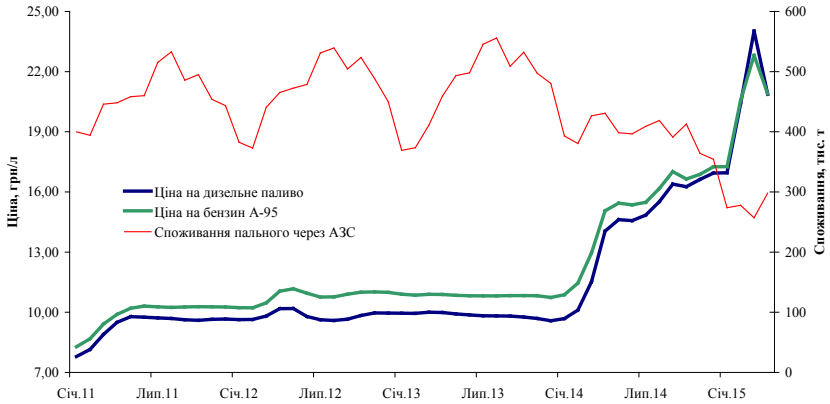


Рис. 1. Динаміка цін на основні види палива та загальне споживання автомобільного палива через АЗС в Україні за 2011–2015 рр. [1]

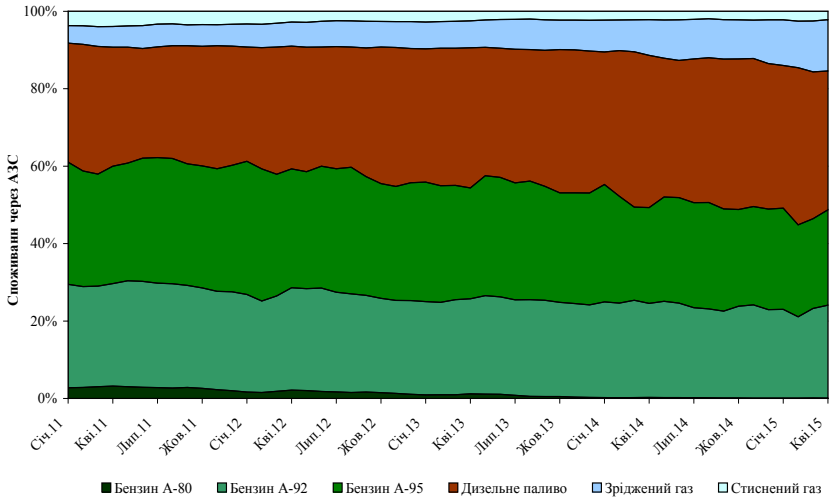


Рис. 2. Структура роздрібного продажу автомобільного палива через АЗС в 2011–2015 рр.

Постановка проблеми. Розуміння чутливості попиту на автомобільне пальне до коливання цін та доходу є одним з ключових факторів як при дослідженні ринку нафтопродуктів, так і в процесі формування податкової політики та забезпечення ефективності економіки країни. Аналіз ринку нафтопродуктів України показав значну залежність (більше 80%) від імпортного ресурсу, що негативно позначається на роздрібних цінах. Значний ріст цін в останні кілька років змушує споживачів шукати більш дешеві альтернативи [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структурні зміни на ринку нафтопродуктів України за останні п'ять років суттєво змінили механізми ціноутворення, а дестабілізація економіки в 2014 р. призвела до різкого зрос-

тання цін і, як наслідок, зниження об'ємів споживання [1]. Разом з цим спостерігається зміна структури попиту на автомобільне паливо в роздрібному сегменті, значно зростає частка альтернативних видів палива: спиртовмісних бензинів, біодизеля, стисненого та зрідженого газів.

З ростом цін спостерігається скорочення об'ємів споживання палива в 2014–2015 рр. (рис. 1). Задля утримання прибутку роздрібні мережі перерозподіляють надбавку між різними видами палива, знаючи, як споживачі кожної мережі реагують на коливання цін (зменшуючи в бензинах і збільшуючи в дизельному паливі). Такі дії дещо перерозподіляють структуру споживання в сторону бензинів. Одночасно з цим загальне зростання цін спонукає споживачів активніше споживати більш дешеву суміш пропану-бутану (рис. 2).

Попередні дослідження еластичності попиту як на нафтопродукти в цілому, так і на окремі види показали, що для різних країн показники еластичностей суттєво змінюються з часом. Аналіз показав, що для бензину для більшості країн значення знаходиться в межах від -1,6 до 0, однак в деяких випадках присутні докази наявності позитивної еластичності [3; 4].

Звичайна статична модель для оцінки еластичностей виглядає наступним чином:

$$\ln(Q) = \alpha + \eta_0 \cdot \ln(P) + \sum_{j=1}^{n} \overline{\eta}_i \ln(P_i) + \eta_y \ln(Y),$$

де η_0 та $\overline{\eta}_i$ – власна цінова еластичність та перехресні еластичності відносно цін інших товарів P_i, η_y – еластичність по доходу.

Ця модель добре підходить для оцінки як власних цінових еластичностей, так і для перехресних еластичностей з іншими продуктами [3]. Однак при використанні даної моделі для оцінки споживання бензинів, де ціни всіх марок виражаються через ціну бензину А-95, істотно знижується статистична значущість коефіцієнтів моделі.

Існує декілька моделей по оцінці моделі попиту на групу товарів, що базуються на оцінці еластичностей: translog, AIDS, QUAIDS та SEDS. Перші три моделі систем попиту основані на так званих «гнучких функціональних формах», а значення обсягів споживання використовуються в моделі не напряму, а через рівняння оцінки частки споживання. Такий підхід є дієвим при оцінці системи з використанням різних по призначенню товарів. Модель SEDS (substitution elasticity demand system) на відміну від інших оперує фактичними частками споживання кожного товару та фактичними обсягами споживання, що добре підходить до оцінки споживання автомобільного палива.

Базове рівняння моделі SEDS представлене наступною формулою [5]:

$$\ln(Q_i) = \alpha_i + \eta_{ii} \cdot \left[\ln(P_i) - \frac{\ln(Y) - \sum_{k \neq i} s_k \cdot \ln(P_k)}{s_i} \right] + \sum_{j \neq i} \sigma_{ij} s_j \cdot \left[\ln(P_j) - \frac{\ln(Y) - \sum_{k \neq i} s_k \cdot \ln(P_k)}{s_i} \right]$$

де s_i – частка витрат споживачів на споживання товару i в загальних витратах на дану групу товарів. По кожному з товарів $i = 1..N$, що оцінюються в моделі, складається базове рівняння, яке й описує систему попиту.

На відміну від попередньої моделі в даній поряд з власною ціновою еластичністю η_{ij} з'являється σ_{ij} – еластичності заміщення товару i товаром j. Оскільки ці еластичності симетричні ($\sigma_{ij} = \sigma_{ji}$, слід мати на увазі це припущення при аналізі результатів), то кількість параметрів в моделі для оцінки зменшується з N(N+1) до N + N(N−1)/2, що забезпечує кращі статистичні характеристики значущості коефіцієнтів в порівнянні з іншими моделями. Для переходу до Маршалових перехресних еластичностей η_{ij} використовуються наступне співвідношення [5]:

$$\eta_{ij} = s_j \cdot (\sigma_{ij} - \eta_{iY}),$$

де η_{ij} – еластичність по доходу, що визначається наступним співвідношенням:

$$\eta_{iY} = \frac{-\eta_{ij} - \sum_{j \neq i} s_j \, \sigma_{ij}}{s_i}$$

Для побудови моделі SEDS по роздрібному ринку автомобільного палива України використовувались зважені по кількості пропозицій середньомісячні роздрібні ціни на кожен вид автомобільного палива на основі даних НТЦ «Псіхея» [1]. В якості статистики по доходам використовувались дані Державної служби статистики України по індексу реальної заробітної плати в Україні [7]. Основним обмеженням на кількість груп товарів в моделі складають дані по обсягам споживання автомобільного палива через АЗС. В даних Держстату до 2011 р. виділялися лише бензини та дизелі, а після 2011 р. – бензини: А-80, А-92 та А-95(разом з А-98), дизельне паливо(DT), зріджені гази (пропан-бутан або LPG), стиснені гази (метан або LNG) [7]. Таким чином, ринок поділено на шість груп товарів, а оцінка моделі проводилась по даним з січня 2011 р. по грудень 2014 р.

Оцінка моделі проводилась за допомогою мови **R** та пакету **systemfit** з використанням методу SUR для оцінки системи рівнянь [8].

Результат ідентифікації системи представлено в таблиці 1. Як бачимо, всі коефіцієнти являються статистично значущі, а коефіцієнти кореляції для кожного з рівнянь знаходяться в межах від 0,7 до 0,9 (лише для дизельного палива склав 0,54).

Слід зазначити, що з 2015 р. реалізацію бензину марок нижче А-92 заборонено, а виробництво ведеться лише для спецтехніки. Але оскільки аналіз показав, що його вплив на споживання інших видів палива практично відсутній, ми залишили дану групу при аналізі еластичностей.

Оскільки дана модель являється статичною, то еластичності являються середньостроковими [3; 6].

В таблиці 2 представлена матриця цінових еластичностей разом з еластичностями по доходу. Як бачимо, на відміну від попередніх досліджень, маємо досить високий показний еластичності (для бензинів -0,7 проти -0,14 в [3]), хоча попит на автомобільне пальне так і залишається нееластичним. Поряд з цим спостерігаємо збільшення сили впливу доходу на споживання більш дорогих марок палива в порівнянні з «бюджетними» (для бензину А-95 еластичність по доходу дещо вища, ніж у А-92 та А-80).

Для оцінки вкладу дестабілізації економіки в 2014 р. на зміну еластичності порівняємо власні цінові еластичності з таблиці 2 з оцінками еластичностей за період з 2008 по 2013 р. по базовим видам палива: бензин А-95 та дизельне паливо (табл. 3). Як бачимо, еластичність значно зросла в 2014 р., а показники 2008–2013 рр. дещо вищі за попередні оцінки, що свідчить про суттєві зміни в поведінці споживачів бензинів. Еластичності по дизельному паливу майже ідентичні попереднім дослідженням, однак точність оцінки значно гірша за оцінку по бензину (приймаємо гіпотезу при 10%).

Слід зазначити, що в моделі не розглядається статистика по конкретним споживачам (адже змінювати тип палива з бензину на дизельне паливо можливо лише при зміні авто), однак показники впливу ціни бензину на дизельне паливо значить те, що при покупці нового авто споживач віддасть перевагу дизельному двигуну перед бензиновим.

Оскільки ціни на різні марки бензину орієнтуються на марку А-95, то при зростанні цін маємо деякий переплив споживачів з дорогого А-95 до більш дешевого А-92. Аналогічна ситуація спостерігається із бензином А-80, однак в

Таблиця 1

Результат ідентифікації моделі

Коефіцієнт	Значення	Std. Error	t-Stat	Pr(>t)
a80_(Intercept)	6.2640786	0.3207095	19.53194	2.22e-16
a92_(Intercept)	8.9614273	0.3242837	27.63453	2.22e-16
a95_(Intercept)	8.8240099	0.2704599	32.62595	2.22e-16
DT_(Intercept)	9.0397547	0.2471024	36.58303	2.22e-16
LPG_(Intercept)	7.7611428	0.3339735	23.23880	2.22e-16
LNG_(Intercept)	6.0075595	0.3384410	17.75069	2.22e-16
eta_80	-0.6887096	0.0625635	-11.00816	2.22e-16
eta_92	-0.7086912	0.0562611	-12.59646	2.22e-16
eta_95	-0.7281937	0.0529167	-13.76114	2.22e-16
eta_DT	-0.7234310	0.0501923	-14.41319	2.22e-16
eta_LPG	-0.6650480	0.0665048	-10.00001	2.22e-16
eta_LNG	-0.7503912	0.0611017	-12.28102	2.22e-16
sigma_80_92	0.6858082	0.0627511	10.92902	2.22e-16
sigma_80_95	0.7007084	0.0626316	11.18777	2.22e-16
sigma_80_DT	0.6932853	0.0624798	11.09615	2.22e-16
sigma_80_LPG	0.6430093	0.0632445	10.16705	2.22e-16
sigma_80_LNG	0.6911038	0.0629859	10.97236	2.22e-16
sigma_92_95	0.7711971	0.0596197	12.93527	2.22e-16
sigma_92_DT	0.7779347	0.0535153	14.53668	2.22e-16
sigma_92_LPG	0.6775444	0.0680063	9.96297	2.22e-16
sigma_92_LNG	0.7556601	0.0627430	12.04374	2.22e-16
sigma_95_DT	0.8101505	0.0519048	15.60840	2.22e-16
sigma_95_LPG	0.6774110	0.0681025	9.94693	2.22e-16
sigma_95_LNG	0.7592129	0.0611351	12.41860	2.22e-16
sigma_DT_LPG	0.6720651	0.0665623	10.09678	2.22e-16
sigma_DT_LNG	0.7545167	0.0610165	12.36578	2.22e-16
sigma_LPG_LNG	0.7364352	0.0587604	12.53285	2.22e-16

Таблиця 2

Матриця еластичностей (η)

Група	P_{80}	P_{92}	P_{95}	P_{DT}	P_{LNG}	P_{LPG}	Дохід
Q_{80}	**-0,689**	0,074	0,093	0,097	0,008	0,016	0,400
Q_{92}	0,002	**-0,709**	0,070	0,070	0,006	0,007	0,553
Q_{95}	0,001	0,040	**-0,728**	0,059	0,004	0,003	0,621
Q_{DT}	0,002	0,049	0,071	**-0,723**	0,005	0,005	0,592
Q_{LNG}	0,001	0,037	0,046	0,044	**-0,750**	0,007	0,615
Q_{LPG}	0,003	0,056	0,069	0,063	0,008	**-0,665**	0,465

зв'язку з його відсутністю на ринку дані показники втрачають актуальність.

Таблиця 3

Оцінка еластичностей в період 2008–2013 рр.

Товар	Еластичність	Pr(>t)
Бензин А-95	-0,58	1,32e-7
Дизельне паливо	-0,17	0,07

Окремо виділяються стиснені та зріджені гази (LNG та LPG). Ціни на дані «альтернативні» палива зовсім не впливають на споживання бензинів та дизелів, однак зворотній вплив більш сильний. Це пояснюється можливістю зміни палива між рідким і газоподібним практично миттєво, після встановлення паливної установки. Відсутність взаємозв'язку між стисненим і зрідженим газами спричинена несумісністю цих паливних установок.

Висновки. В даній статті описано механізм та проведені оцінки еластичностей попиту на автомобільне паливо. Завдяки використанню моделі SEDS вдалося отримати оцінки не тільки власних, а й перехресних цінових еластичностей попиту. Оцінки також показують чисельні підтвердження того факту, що при зростанні цін на нафтопродукти споживачі намагаються переходити на більш дешеві альтернативи. Результати значного росту еластичностей свідчать про необхідність більш глибокого аналізу поведінки споживачів в короткостроковому періоді

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терминал / Обозрение нефтяного рынка Украины; НТЦ «Психея» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://oilreview.kiev.ua/.
2. Рябцев Г.Л. Державна політика розвитку ринку нафтопродуктів в Україні: формування та реалізація: [монографія] / Г.Л. Рябцев. – К.: НАДУ, 2011. – 416 с.
3. Carol A.Dahl Measuring global gasoline and diesel price and income elasticities / Energy Policy No. 41(2012) – P. 2–13.
4. Fuel Competition in Power Generation and Elasticities of Substitution / U.S. Energy Information Administration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eia.gov/analysis/studies/fuelelasticities/pdf/eia-fuelelasticities.pdf.
5. German Coloma Estimation of demand systems based on elasticities of substitution / University of CEMA. Working Paper No. 322 – 2006.
6. Denisard C.O. Alves Short-run, long-run and cross elasticities of gasoline demand in Brazil / Rodrigo De Losso da Silveira Bueno // Energy Economics No. 25 (2003). – P. 191–199.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. systemfit: Estimating Systems of Simultaneous Equations in R [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://CRAN.R-project.org/package= systemfit.

УДК 004.9:005.51:631.145

Тищенко С.І.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри економічної кібернетики
і математичного моделювання
Миколаївського національного аграрного університету

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

BUSINESS-PLANNING INFORMATION TECHNOLOGIES AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

В статті висвітлено основні аспекти використання інформаційних технологій бізнес-планування в аграрних підприємствах. Розкрито сутність бізнес-планування в аграрних підприємствах за допомогою програми Project Expert як технології, що передбачає систему доказів про вигідність проекту, а також уміщує визначений ступінь життєздатності підприємства, передбачає ризики підприємницької діяльності й перспективний погляд на підприємство та його ринкове середовище.

Ключові слова: інформаційні технології, аграрне підприємство, інвестиційний план, операційний план, Project Expert, фінансовий план, бізнес-планування.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены основные аспекты использования информационных технологий бизнес-планирования в аграрных предприятиях. Раскрыта сущность бизнес-планирования в аграрных предприятиях с помощью программы Project Expert как технологии, которая предусматривает систему доказательств о выгодности проекта, а также содержит определенную степень жизнеспособности предприятия, предусматривает риски предпринимательской деятельности и перспективный взгляд на предприятие и его рыночную среду.

Ключевые слова: информационные технологии, аграрное предприятие, инвестиционный план, операционный план, Project Expert, финансовый план, бизнес-планирование.

ANNOTATION

The article is devoted to main aspects of use of business-planning information technologies in agricultural enterprises. The sense of business-planning in agricultural enterprises was discovered with help the programm Project Expert. The programm Project Expert is a technology that has system of evidences about project advantages. This programm has certain level of enterprise and anticipates risks of entrepreneurship and perspectives of enterprise and its market environment.

Keywords: information technologies, agrarian enterprise, investment plan, operation plan, Project Expert, financial plan, business planning.

Постановка проблеми. В контексті глобалізаційних процесів економіки вітчизняні ринкові відносини вимагають нових методів ведення господарської діяльності, використання сучасних методів управління, у тому числі бізнес-планування. У сучасних умовах бізнес-планування є надійним інструментом підвищення прибутковості та рентабельності аграрного підприємства.

Чіткий розрахунок в діяльності аграрного підприємства є необхідною умовою сьогодення. За використання сучасних методів оптимізації виробництва в аграрному секторі економіки України необхідне застосування інформаційних технологій та економіко-математичних моделей. На сільськогосподарські підприємства впливає велика кількість чинників зовнішнього середовища. Усе це зумовлює невизначеність умов, на базі яких приймаються рішення, тому використання сучасних методів оптимізації діяльності підприємств у аграрному секторі економіки неможливе без розробки бізнес-плану із застосуванням інформаційних технологій, економіко-математичних, аналітичних, імітаційних та інших моделей прийняття управлінських рішень.

Сучасна економічна ситуація диктує аграрним підприємствам новий підхід до організації внутрішнього планування. За залучення іноземних інвесторів усе частіше необхідним є бізнес-план, який би відповідав міжнародним стандартам і був адаптований до наших умов, тому виникає потреба в покращенні механізму бізнес-планування із застосуванням при цьому сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці й удосконаленню бізнес-планування в підприємствах приділяло увагу багато науковців, серед яких: В.А. Висящев, В.П. Гетало, В.Р. Кучеренко, В.В. Кудашев, В.О. Сизоненко, Н.Н. Скворцов, О.С. Тєлєтов, Д.А. Шевчук, В.С. Щелков. Стосовно аграрних підприємств ці проблеми відображені у працях М.І. Андрушко, П.С. Березівського, Ю.Е. Губені, М.М. Ільчука, С.Ф. Покропивного та інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття, визначаються окремими аспектами бізнес-планування в аграрних підприємствах шляхом вдосконалення форм і методів його здійснення на основі використання інформаційних технологій.

Мета статті полягає в розкритті наукових засад концептуальної схеми використання інформаційних технологій бізнес-планування в аграрних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для здійснення бізнес-планування на підприємстві необхідна наявність таких його складових: аналітична компонента, програмно-технологічна компонента, інформаційна компонента та організаційна компонента. Основою аналітичної

компоненти процесу бізнес-планування є методологічна і методична бази розроблення, контролю і виконання бізнес-плану [3, с. 84–94].

Нині в Україні найбільшого поширення набули такі західні методики з розробки бізнес-планів:

– UNIDO (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку) для країн, що розвиваються, з підготовки промислового техніко-економічного обґрунтування та її електронна версія COMFAR;

– WORLD Bank (Всесвітній банк реконструкції та розвитку) та ін.

Методика розробки бізнес-плану розвитку сільськогосподарського підприємства для умов України розроблена в Міністерстві аграрної політики та продовольства України. Технічні засоби і програмне забезпечення, які використовують в процесі фінансового планування і контролю, утворюють програмно-технологічну компоненту.

В процесі бізнес-планування найбільш широко застосовують програми Comfar (UNIDO), Project Expert (розробка компанії «Про-Інвест Консалтинг»), пакети компаній «ІНЕК» та «Альт-Інвест», російські версії Project Manager, Success та ін. При неможливості придбання спеціального програмного забезпечення відповідна комп'ютерна модель бізнес-плану може бути реалізована працівниками аграрного підприємства в середовищі MS Excel, а для презентації результатів планування доцільно використати засоби пакета MS Power Paint.

Інформаційна компонента містить сукупність документів та даних облікового, планово-економічного, виробничого, фінансового, комерційного, правового, науково-технічного, політичного, соціального, екологічного характеру, які необхідні в процесі бізнес-планування.

Для розроблення бізнес-плану необхідна інформація таких видів:

– маркетингова (вид продукції, якість продукції, ціни, споживачі, конкуренти, канали реалізації, організація продажу);

– виробнича (розміри галузей, обсяги виробництва продукції, технологія, виробничі будівлі, обладнання, машини, сировина і матеріали, персонал);

– фінансова (дохідність і рентабельність, потреба в кредитах, податки, страхування);

– загальноекономічна й галузева (тенденції розвитку галузі, економічна ситуація, законодавство, політичні та соціальні умови);

– прогнозна (можливий обсяг продажу продукції, прогнозні ціни, темпи зростання бізнесу тощо) [5, с. 203].

Процес бізнес-планування здійснюється значною кількістю фахівців різних професій для виконання різних функцій. Для успішного здійснення бізнес-планування створюють певну організаційну структуру і систему управління, що базується на використанні інформаційних технологій. Вони і складають організаційну компоненту процесу бізнес-планування. В.А. Висящев виокремлює два підходи до розробки бізнес-плану. При першому підході автори ідеї (проекту) самі розробляють бізнес-план, залучаючи до цієї роботи менеджерів, маркетологів, юристів, фінансистів та інших спеціалістів і, зокрема, можливих інвесторів. Цьому підходу слід надавати перевагу. Другий підхід полягає в тому, що ініціатори бізнес-плану самі його не розробляють, а залучають для цього консалтингові фірми і експертів [2, с. 45].

Досвід вітчизняних і зарубіжних підприємств свідчить, що в розробці бізнес-плану обов'язково повинен брати участь керівник підприємства. Зазвичай розробку бізнес-планів в сільськогосподарських підприємствах здійснюють планово-економічні служби із залученням головних спеціалістів і керівників підрозділів.

Головний економіст підприємства здійснює методичне керівництво процесом планування, організовує підготовчу роботу та спільно з іншими спеціалістами господарства здійснює ув'язку усіх розділів бізнес-плану. Для розробки окремих розділів плану можуть залучатися консультанти та експерти.

В бізнес-плануванні як упорядкованій сукупності дій виділяють такі основні стадії:

1) початкова стадія;

2) підготовча стадія;

3) стадія розроблення бізнес-плану;

4) стадія просування бізнес-плану на ринок інтелектуальної власності;

5) стадія реалізації бізнес-плану [4, с. 117].

Процес бізнес-планування має свої особливості у кожному конкретному випадку. Найбільш складною є процедура розроблення бізнес-плану для започаткування нового бізнесу. Вона охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. При опрацюванні бізнес-плану для розширення вже наявного бізнесу необхідність у початковій стадії зникає.

При обґрунтуванні проекту удосконалення діяльності підприємства можна обмежитися лише основною стадією.

На початковій стадії основним результатом бізнес-планування є формування бізнес-ідеї, яка полягає в виробництві нового продукту (наданні нової послуги) або в прийнятті нового технічного, організаційного чи економічного рішення. На цій стадії:

1) здійснюється пошук підприємницької ідеї;

2) обирається сфера діяльності;

3) обґрунтовується доцільна форма організації бізнесу;

4) приймається рішення щодо способу започаткування бізнесу.

Найвідповідальнішим етапом на цій стадії є пошук ідеї майбутнього бізнесу. Джерелами нових ідей є:

– незадоволений попит;

– відзиви споживачів;

– продукція, яка виробляється конкурентами;

– думки працівників відділу маркетингу і збуту, гуртової та роздрібної торгівлі;

– надлишкові ресурси;

– ініціатива підприємців тощо.

На підготовчій стадії формується інформаційне поле бізнес-плану, виявляються сприятливі фактори та загрози з боку зовнішнього середовища, оцінюються сильні й слабкі сторони підприємства, формулюються його місія та конкретні цілі, обирається стратегія розвитку підприємства, виявляються можливі стратегічні альтернативи.

Переконавшись у перспективності бізнес-ідеї, переходять до розроблення бізнес-плану. На стадії розроблення формується група розробників бізнес-плану, визначається система фінансового забезпечення, відкривається фінансування підготовки бізнес-плану та здійснюється безпосереднє опрацювання бізнес-плану. Початком стадії просування бізнес-плану на ринок інтелектуальної власності є організація і проведення презентації бізнес-плану, яка передбачає ознайомлення потенційних інвесторів і партнерів з сутністю підприємницького проекту.

Презентація бізнес-плану може здійснюватися у різних формах. У багатьох випадках практикується розсилання бізнес-плану потенційним інвесторам з проханням ознайомитися з матеріалом та повідомити підприємство про свої враження і побажання. При усній презентації на неї запрошуються потенційні інвестори, і керівник підприємства або менеджер проекту ознайомлює їх з основними положеннями бізнес-плану.

Після презентації бізнес-плану зовнішні інвестори проводять його аудит, який завершується прийняттям або відхиленням рішення про його інвестування. Своє рішення про інвестування проекту потенційні інвестори і партнери повідомляють його замовнику на переговорах, по результатах яких можуть бути внесені відповідні корегування в бізнес-план. Стадія реалізації бізнес-плану охоплює період від прийняття рішення про інвестування проекту до практичної його реалізації, включаючи комерційне виробництво.

Завершується реалізація бізнес-плану оцінкою й аналізом відповідності поставлених і досягнутих в процесі бізнес-планування цілей. Для практичної реалізації бізнес-планування важливо дотримуватися принципів гнучкості, безперервності, багатоваріантності, участі, адекватності тощо.

Найоптимальнішим варіантом для бізнес-планування в аграрному підприємстві є використання комп'ютерної програми Project Expert, яка має не лише дружній інтерфейс, а й дає можливість користувачу описати практично будь-який інвестиційний проект, будь-яку схему фінансування, враховує ризики проекту.

В плануванні діяльності аграрного підприємства також важлива швидкість проведення розрахунків і дослідження різних варіантів розвитку проекту, що дозволяє робити більш обґрунтовані висновки за результатами економічного аналізу інвестиційного проекту та приймати більш зважені стратегічні рішення.

Project Expert – краща у своєму класі програма, яка завдяки своїм можливостям стала стандартом для планування та оцінки інвестиційних проектів в Росії, країнах СНД і Балтії. Конкурентні переваги Project Expert – це специфіка російської та української економік плюс міжнародні стандарти.

Project Expert дозволяє гнучко враховувати зміни в економічному оточенні і оперативно відображати зміни. В основу Project Expert покладено методику UNIDO з оцінки інвестиційних проектів і методику фінансового аналізу, визначену міжнародними стандартами IAS.

Розробляючи фінансовий план за допомогою Project Expert, необхідно пройти такі етапи:

– побудувати фінансову модель для подальших розрахунків;

– визначити потребу у фінансуванні;

– розробити стратегію у фінансуванні;

– проаналізувати фінансові результати прийнятої стратегії;

– сформувати планові документи у формі прогнозованих фінансових звітів;

– вести контроль реалізації проекту, тобто вводити фактичні дані, виявляти й аналізувати відхилення фактичних показників від планових.

Побудова повної фінансової моделі аграрного підприємства вимагає попереднього збору вихідних даних для опису її платежів, пов'язаних з реалізацією проекту.

Для побудови фінансової моделі підприємства перш за все слід ввести:

– дату початку та тривалість проекту;

– перелік продуктів (послуг), виробництво і збут, які слід організувати;

– дві валюти розрахунків для платежів на внутрішньому і зовнішньому ринках, обмінний курс і прогноз його зміни;

– перелік видів ставок та умов виплат основних податків;

– стан балансу (для діючого підприємства), структуру і склад готівкових активів, зобов'язань і капіталу підприємства на дату початку проекту.

Далі слід описати план розвитку підприємства (проекту), для чого вводять:

– інвестиційний план і в його складі календарний план робіт із зазначенням витрат і використовуваних ресурсів;

– операційний план (стратегія збуту або послуг, план виробництва, план персоналу, виробничі витрати, накладні витрати).

В бізнес-плануванні діяльності аграрного підприємства Project Expert має такі переваги:

– дозволяє створити бездоганний бізнес-план аграрного підприємства, підготувати пропозиції для стратегічного інвестора, визначивши для кожного з учасників загальний економічний ефект від реалізації інвестиційного проекту;

– надає можливість проаналізувати кілька варіантів досягнення цілей розвитку аграрного

підприємства і вибрати оптимальний. При цьому можна оцінити запас міцності бізнесу з урахуванням ризику зміни найважливіших факторів, що впливають на реалізацію проекту;

– дозволяє оцінити, як виконання бізнес-плану вплине на ефективність діяльності аграрного підприємства, розрахувати термін окупності проекту, спрогнозувати загальні показники ефективності для групи інвестиційних проектів, що фінансуються із загального бюджету;

– надає можливість визначити оптимальний спосіб фінансування інвестиційного проекту;

– дозволяє оцінити можливі варіанти виробництва, закупівель і збуту;

– економить час на підготовку бізнес-планів та звітів;

– на основі фінансової моделі добре структуровані й зрозумілі інвесторам звіти, які автоматично передаються в Excel і Word;

– враховує ризики проекту в ставці дисконтування (за моделями WACC, CAPM, CCM);

– є потужний інструментарій контролю правильності введення даних;

– допоможе проконтролювати виконання бізнес-плану підприємства, порівнюючи в ході реалізації його планові і фактичні показники.

Висновки. Отже, для забезпечення стабільного розвитку сільського господарства, зміцнення економічної та технологічної безпеки галузі необхідне впровадження сучасних інформаційних технологій. Використання інновацій, інформаційних систем та технологій в аграрній галузі дасть змогу підвищити результативність її діяльності. Раціонально побудована інформаційна система управління аграрним підприємством за допомогою Project Expert сприятиме підвищенню гнучкості підприємства, скорочуючи час реагування на зовнішні зміни, підвищить обґрунтованість прийняття управлінських рішень і контроль над своєчасним їх виконанням, сприятиме підвищенню оперативності й достовірності отримуваних даних, підвищуватиме ефективність виробничих процесів та зменшуватиме витрати ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрушко М.І. Прогнозування можливостей виробництва і споживання сільськогосподарської продукції / М.І. Андрушко // Економічний простір: зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. – Дніпропетровськ, 2013. – № 40. – С. 386–393.
2. Висящев В.А. Бизнес-планирование: теория и практика / В.А. Васищев; 2-е изд., испр. и доп. – Донецк: Норд Компьютер, 2001. – 412 с.
3. Гетало В.П. Бізнес-планування: [навч. посіб.] / [В.П. Гетало, Г.О. Гончаров, А.В. Колісник]. – К.: Професіонал, 2008. – 240 с.
4. Дробот В.І. Бізнес-план розвитку сільськогосподарського підприємства: [навч. посіб.] / [В.І.Дробот, В.П. Мартьянов, М.Ф.Соловйов та ін.]. – К.: Мета, 2003. – 336 с.
5. Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу: [навч. посіб.] / [М.М. Ільчук, Т.Д. Іщенко, В.К. Збарський та ін.]; за ред. М.М. Ільчука. – К.: Вища освіта, 2002. – 398 с.
6. Козырев А.А. Информационнье технологии в экономике и управлении / А.А. Козырев. – СПб.: Из-во В.А. Михайлова. – 2003. – 496 с.
7. Крачок Л.І. Новітні технології у сільському господарстві: проблеми і перспективи впровадження / Л.І. Крачок // Сталий розвиток економіки. – 2013. – Вип. 20. – С. 224–231.
8. Мазнєв Г.Є. Бізнес-планування в аграрних формуваннях: [навч. посіб.] / [Г.Є. Мазнєв, О.О. Красноруцький, В.С. Ніценко, Ю.І. Данько та ін.]; за ред. проф. Г.Є. Мазнєва. – Одеса: ЛЕРАДРУК, 2012. – 250 с.

УДК 65.011.56:004.735

Шалева О.І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри комерційної діяльності і підприємництва
Львівської комерційної академії

ОРГАНІЗАЦІЯ І РОЗВИТОК МОБІЛЬНОЇ КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

M-COMMERCE'SORGANIZATION AND DEVELOPMENT IN FORMATION PROCESSES OF THE GLOBAL INFORMATION SPACE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасні засоби та тенденції розвитку мобільного зв'язку як організаційної та технологічної основи розвитку мобільної комерції. Проведено аналіз стану, факторів і перспектив розвитку сфери мобільної комерції в Україні та світі. Визначено особливості формування попиту споживачів на товари і послуги на мобільному сегменті ринку. Охарактеризовано специфіку мобільних платежів та зазначено засоби забезпечення їх безпеки.

Ключові слова: мобільний зв'язок, мобільна комерція, мобільний пристрій, смартфон, планшет, мобільний додаток, мобільні платежі.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы современные средства и тенденции развития мобильной связи как организационной и технологической основы развития мобильной коммерции. Проведен анализ состояния, факторов и перспектив развития сферы мобильной коммерции в Украине и в мире. Определены особенности формирования спроса потребителей на товары и услуги на мобильном сегменте рынка. Охарактеризована специфика мобильных платежей и указаны средства обеспечения их безопасности.

Ключевые слова: мобильная связь, мобильная коммерция, мобильное устройство, смартфон, планшет, мобильное приложение, мобильные платежи.

ANNOTATION

Modern facilities and trends of mobile communication as organizational and technological basis of mobile commerce's development are investigated in the article. The analysis of the state, factors and prospects of mobile commerce's development in Ukraine and world is maked. The features of consumers demand's forming on goods and sevices mobilemarket segment are determined. The specific of mobile payments isdescribed and the backer-ups of their safety are marked.

Keywords: mobile communication, m-commerce, device, smartphone, tablet-PC, mobile addition, mobile payments.

Постановка проблеми. Завдяки розвитку сучасних технологій і формуванню специфічних тенденцій попиту споживачів протягом останніх 10–15 років докорінно змінилася концепція розвитку мереж зв'язку: відбуваються процеси зміщення акцентів з комунікаційних і пошукових функцій та активізація процесів ведення бізнес-операцій за їх допомогою. Комунікаційні технології видозмінюють суть основних моделей бізнесу, зокрема, процесів створення продуктів і послуг та їх доведення до кінцевих споживачів. Як наслідок, виникла нова особлива сфера економіки – інформаційна, котра кардинально змінює життя і діяльність людини та підвищує економічний статус інформації.

Активний розвиток інформаційної економіки дає змогу суб'єктам бізнесу максимально наближати товари та послуги до кінцевих споживачів і реалізувати їх у новому специфічному форматі. В цьому випадку особливе значення має використання технологій мобільного зв'язку, оскільки саме мобільні телефони чи планшети практично повсюдно супроводжують своїх власників, відповідно, процес покупки не залежить від факторів часу й місця.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика формування інформаційного економічного середовища на сьогоднішній день є надзвичайно актуальною та активно досліджується як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Зокрема, основні аспекти функціонування цього сектору вивчали Бажал Ю.В., Близнюк Т.П., Дубиківський С.Л., Загорна Т.О., Кастельс М., Кісіль О.М., Корнейчук Б.В., Леоненко П.М., Малик І.П., Маслов А.О., Мірясов Ю.А., Нижегородцев Р.М., Ніколаєв Є.Б., Скриль Т.В., Ткачова А.В., Чухно А.А., Юхименко П.І. та ін. У той же час коло дослідників специфіки мобільної комерції достатньо обмежене (Бугаєв Л.В., Годін І.М., Макаревич Н.В., Трофимчук М.І.), а їх дослідження переважно не носили комплексного характеру.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основна частина публікацій, які присвячені мобільній комерції, представлені у вигляді Інтернет-блогів, постів, одноразових досліджень аналітичних компаній тощо, що не дає змогу ґрунтовно оцінити організаційну специфіку та сучасні тенденції розвитку цього перспективного сектора інформаційної економіки. Таким чином, виникає потреба систематизації та узагальнення теоретичних засад і характеристики стану вітчизняної мобільної комерції.

Мета статті полягає в дослідженні сутності, особливостей технологічного забезпечення, факторів та тенденцій розвитку мобільної комерції як в Україні, так і загалом у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мобільний (рухомий) зв'язок – це електрозв'язок із застосуванням радіотехнологій, під час якого кінцеве обладнання хоча б одного із споживачів може вільно переміщатися в межах усіх пунктів закінчення телекомунікаційної мережі, зберігаючи єдиний унікальний ідентифікаційний номер мобільної станції [1, с. 1]. Кількість абонентів мобільного зв'язку

в світі за останнє десятиліття зростала швидкими темпами і з розрахунку на 100 жителів становила в середньому 97 осіб [2].

Слід зауважити, що рівень проникнення мобільного зв'язку вищий, ніж відповідний показник для Інтернету: наприклад, в Європі рівень проникнення Інтернету в Європі серед дорослого населення становить близько 75%, у США – 70%, країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону – 45%, в Африці – 20%.

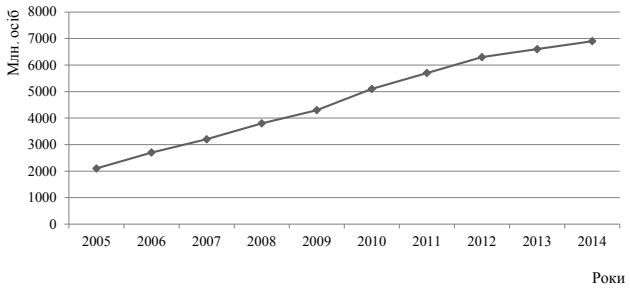


Рис. 1. Динаміка світової чисельності абонентів мобільного зв'язку в 2005–2015 рр.

За даними дослідження Ericsson Mobility Report, кількість підключень до мобільних мереж у 2015 р. практично зрівняється з чисельністю світового населення, а в 2019 р. складатиме орієнтовно 7,6 млрд.

В Україні на кінець І кварталу 2015 р. кількість вітчизняних абонентів склала майже 61,6 млн. осіб, тобто забезпеченість населення цим видом зв'язку на 100 осіб в середньому по Україні дорівнює 143,5. Такий високий показник пояснюється значною популярністю мобільних телефонів на дві сімкарти. У той же час, за даними Київського міжнародного інституту соціології (КМІС), фактично користувачами мобільного зв'язку є 88% жителів країни [3]. За даними Google, майже 20% трафіку в Уанеті (вітчизняному сегменті мережі Інтернет) – це відвідування з мобільних пристроїв.

Такі високі показники техніко-технологічного забезпечення об'єктивно сприяють активному формуванню й розвитку системи мобільної комерції як у світі, так і в Україні.

Мобільна комерція, за визначенням Юрасова О.В.. – це купівля-продаж товарів, надання послуг із застосуванням мобільних електронних пристроїв [4, с. 120]. До таких пристроїв переважно відносяться мобільні телефони, смартфони та планшети.

Найпоширенішим видом мобільного зв'язку є стільниковий зв'язок, тому мобільним телефоном найчастіше називають телефон стільниковий, хоча з технічного боку мобільними також є супутникові телефони, радіотелефони й апарати магістрального зв'язку. Стільниковий телефон використовує приймач радіодіапазону та традиційну телефонну комутацію для здійснення телефонного зв'язку на території зони покриття мережі.

Смартфони – окрема категорія телефонів, котрі на відміну від звичайних стільникових телефонів мають більший обсяг оперативної пам'яті та власний достатньо потужний процесор. До смартфонів можливе підключення бездротової GPS-приставки. Завдяки таким характеристикам смартфони підтримують значну кількість програм.

Планшет, або планшетний комп'ютер – це новий підвид сучасних персональних комп'ютерів. Головною особливістю планшета є сенсорний екран, котрий займає основну площу передньої панелі пристрою і виконує роль основного засобу входу й управління.

Технологічною основою для формування систем мобільної комерції стали перш за все протоколи WAP і GPRS.

WAP (wireless application protocol) – це протокол бездротового доступу до інформаційних і сервісних послуг глобальної мережі Інтернет безпосередньо з мобільного телефону. Основна перевага WAP полягає в тому, що для отримання доступу до мережі не потрібні будь-які додаткові пристрої (комп'ютер, модем). Щоб інформація з мережі Інтернет відображалась на екрані мобільного телефону, інформаційний ресурс (сайт) повинен бути написаний особливою мовою WML (wireless markup language). На жаль, сайти, написані звичайною мовою програмування HTML, не можуть бути відображені за допомогою WAP.

Протокол GPRS (General Packet Radio Service – послуга пакетної передачі даних через радіоканал) був розроблений спеціально для високошвидкісної передачі даних через діючі GSM-мережі. Впровадження цього протоколу дало змогу абонентам отримати практично миттєве завантаження WAP-сторінок та набагато вигіднішу систему тарифікації, при якій оплачувався не час, проведений у мережі, а обсяг переданої інформації.

Наступним кроком розвитку мобільних систем стала технологія EDGE (Enhanced Data Rates for GSM Evolution, у загальному розумінні – передача даних на підвищеній швидкості), котра дозволила здійснювати завантаження і передачу великої кількості інформації на швидкості, практично в три рази швидшій, ніж GPRS.

Технології GPRS і EDGE загалом є лише проміжними етапами міграції до 3G, тому їх часто називають перехідними технологіями покоління.

Головна відмінність технології 3G, яка лише недавно впроваджена в Україні, – передача максимального обсягу інформації на високій швидкості, що відкриває нові можливості застосування мобільного зв'язку як для приватних абонентів, так і для великих корпорацій. Зокрема, крім доступу в Інтернет та відеоконференцзв'язку, клієнти 3G можуть користуватися віддаленим доступом до корпоративної мережі, що суттєво покращує перспективи сфери обігу та сектору послуг.

За даними дослідження компанії Deloitte і Cisco Systems «Вплив мобільного Інтернету на економіку», після впровадження 3G у тій чи іншій країні обсяг мобільного трафіку щорічно зростав більш ніж удвічі, а в країнах Західної Європи – у 3,5 рази щороку [5]. З переходом на мережі рівня 3G ринок мобільної комерції в США виріс з 1,4 млрд. до 9 млрд. дол.

Слід зауважити, що за прогнозами PayPal та Ipsos обсяги мобільної комерції на провідних світових ринках можуть зростати втричі швидшими темпами, ніж обсяги ринку електронної комерції (42% і 13% відповідно) [6] (рис. 2). За тими ж даними, на частку мобільної комерції у 2017 р. буде припадати 24% загального обсягу ринку світової електронної комерції.

Висока динамічність і перспективність мобільної комерції пов'язана з тим, що саме мобільні технології пропонують користувачам швидкий, зручний та безпечний спосіб задоволення споживчих потреб із можливістю значної економії часу.

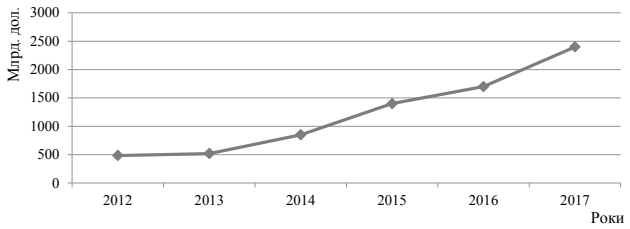


Рис. 2. Динаміка фактичних та прогнозних обсягів ринку мобільної комерції у світі в 2012–2017 рр.

Ще однією суттєвою перевагою мобільної комерції є те, що технічна підтримка обробки замовлення повністю забезпечується продавцем; відповідно, яким би чином не було відправлене замовлення – за допомогою sms, wap або ussd-запиту, продавець повинен його обробити та надати послугу. В мережі Інтернет у цьому випадку існують певні вимоги до браузера, підтримки java-скриптів та іншого програмного забезпечення. Таким чином, робити замовлення в мобільній комерції набагато простіше.

На сьогоднішній день частка онлайн-продажів, здійснених за допомогою мобільного пристрою, у світі досягла майже 24%. При цьому вибір типу ґаджета суттєво відрізняється в різних регіонах (рис. 3) [7].

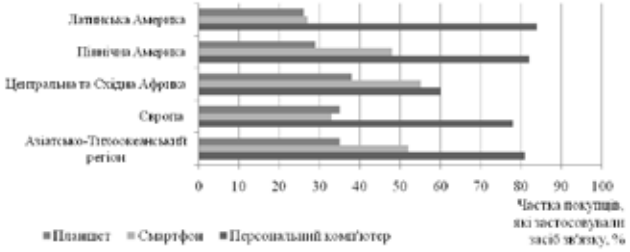


Рис. 3. Використання засобів зв'язку для здійснення покупок у регіонах світу в 2014 р.

Як бачимо, найактивніше купують товари та послуги за допомогою мобільних гаджетів жителі країн, що розвиваються. Також близько третини користувачів придбають товари в Інтернет-магазинах за допомогою планшетів, компактні розміри яких і зручний дисплей сприяють онлайн-шопінгу.

Загалом очікується, що частка покупок зі смартфонів у 2015 р. в порівнянні з роком попереднім у загальному обсязі світової електронної комерції зросте з 9% до 14%, а з планшетів – з 5% до 7%.

За даними опитування, проведеного вищезгадуваною компанією Deloitte спільно з Q&A Research and Consultancy, в Україні мобільними пристроями для пошуку або придбання товарів і послуг хоча б одноразово користувалися приблизно 33% власників смартфонів [8, с. 27]. Переважно мобільні засоби використовуються вітчизняними користувачами для пошуку необхідної інформації чи відгуків інших споживачів (73%), пошуку певного товару чи бренду (53%) або пошуку та порівняння цін на товари (47%) [9].

Разом тим, як твердить засновник всеукраїнського торгового центру в Інтернеті Prom.ua М. Палієнко, частка відвідувачів, котрі придбавали товари та послуги з мобільних пристроїв у І кварталі 2015 р. у порівнянні з відповідним періодом 2014 р. зросла з 10,6% до 19,2% [10]. Слід зауважити, що така кількість є достатньо показовою і може об'єктивно характеризувати стан мобільної комерції в Україні, оскільки загальна чисельність унікальних відвідувачів ресурсу в грудні 2014 р. становила понад 12,7 млн. осіб. Деталізацію застосування мобільних пристроїв для здійснення покупок демонструє рис. 4.

За даними рис. 4, простежується чітка тенденція до активного використання користувачами смартфонів у процесі придбання товарів і послуг. У цьому разі найчастіше застосовувалися ґаджети на Android (понад 65%), третина покупців використовували пристрої на iOS і лише 1,4% – пристрої на базі ОС Windows Phone [11].

Також в Україні існують певні залежності стосовно споживчої поведінки покупців за статево-віковою ознакою. Так, жінки набагато частіше, ніж чоловіки, відвідують Інтернет-магазини з мобільних пристроїв: 59,9% та 40,1% відповідно.

Це робиться з метою первинного ознайомлення та вибору товарів. У той же час з мобільних пристроїв чоловіки купують товари і послуги частіше, ніж жінки, а з традиційних (десктопних) ПК – навпаки. Найбільш активними покупцями є особи віком від 25 до 34 років, частка яких в загальному обсязі споживачів перевищує 51% [12].

Найпопулярнішими товарами, які покупці придбавали за допомогою мобільних пристороїв, у 2014 р. були побутова, комп'ютерна техніка та електроніка (69% споживачів); одяг (58%); аксесуари й подарунки (45%); косметика та парфумерія (39%), а також залізничні,

автобусні й авіаквитки (37%) [9]. До товарів, які споживачі не схильні купувати відповідним чином, відносяться продукти харчування, медичні препарати, товари для тварин, будівельні матеріали й автотовари.

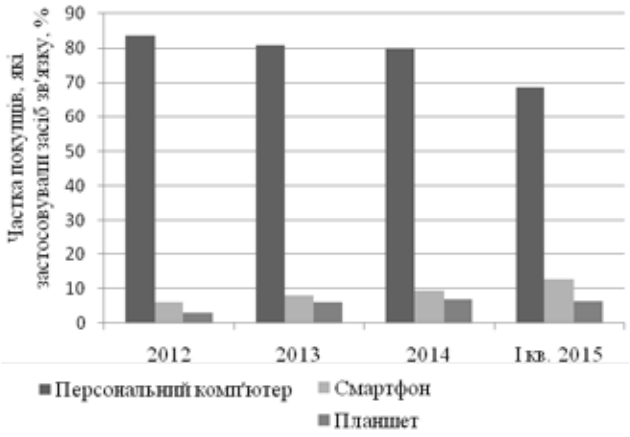


Рис. 4. Використання засобів зв'язку для здійснення онлайн-покупок в Україні в 2012–2015 рр.

Характерною особливістю мобільної комерції є також те, що клієнти Інтернет-магазинів, які при покупці використовують мобільні телефони або планшети, зазвичай витрачають більше коштів. Наприклад, у США вартість «мобільної» покупки практично в два рази перевищує вартість «комп'ютерної». При цьому величина середнього чека (вартість замовлення у розрахунку на одного покупця) змінюється залежно від типу мобільного пристрою. Так, клієнт, який здійснює замовлення через iPhone, залишає в Інтернет-магазині приблизно 118 дол. Якщо ж використовується Android, то покупка оцінюється в середньому у 112 дол., а при застосуванні пристрою типу Windows –лише трохи більше 100 дол. [13].

Для того щоб ефективність мобільних комерційних проектів була максимально високою, цикл придбання товару повинен бути повністю завершеним, тобто використання мобільного гаджета повинно забезпечувати не лише генерацію трафіку на сайт відповідного Інтернет-магазину, але й здійснення оплати за товар чи послугу.

Як свідчать дані дослідження, проведеного глобальним оператором платежів Adyen, обсяг платежів з мобільних пристроїв в Європі за I квартал 2015 р. склав майже 29% від загального обсягу онлайн-платежів. На лідируючих позиціях у цьому випадку перебуває Великобританія, де близько 45% всіх платежів здійснюється за допомогою мобільних засобів. В Америці такий показник дорівнює 27%, а в Азії – 20%. На вітчизняних же сайтах для деяких видів бізнесу частка мобільних платежів може досягати 40%, однак в середньому на сьогодні вона не перевищує 14% [14].

Така ситуація значною мірою обумовлена несумісністю мобільних технологій, що робить неможливим переказ коштів покупцями в іншу країну або між різними сервісами. Така обмежена гнучкість у поєднанні з питаннями безпеки в багатьох випадках призводить до того, що мобільні гаманці часто активуються, але не використовуються.

Як наслідок, на початок 2015 р. лише близько 2% Інтернет-магазинів в Україні були адаптованими для відвідувань і покупок через мобільні пристрої, тобто мали мобільну версію сайта чи мобільний додаток для управління магазином. Водночас відвідувачі вищезгадуваного торгового Інтернет-центру Prom.ua та власники третини активно торгуючих на ньому компаній (загальна кількість яких станом на січень 2015 р. склала понад 451 тис. постачальників) користувалися мобільними версіями майданчика й Інтернет-магазинів, представлених там. При цьому кількість переглядів сторінок таких магазинів майже у 1,5 рази більша, а рівень конверсії (частка покупців магазину в загальній чисельності відвідувачів) у три рази вищий, ніж у магазинах без відповідної мобільної версії.

Слід зазначити, що мобільна версія сайту або мобільний додаток суттєво відрізняється від відповідних версій продукту для десктопних (стаціонарних) комп'ютерів. Головним принципом розробки успішного додатка є характеристика контенту не з погляду мобільності, а стосовно його адаптивності. Ефективний мобільний додаток повинен коректно працювати під управлінням усіх без винятку операційних систем, структурованим, у ньому мають бути наявні незалежність представлення та точні метадані. Кожен блок додатку повинен бути сформований як окрема складова з чітким призначенням. У той же час експерти не рекомендують власникам Інтернет-магазинів починати запуск з невеликого мобільного сайта чи лише з мобільного сайта без розробки версії для персонального комп'ютера. Також не виправдовує себе використання розгалуженого контенту у вигляді меню, що розкривається.

Крім специфіки контенту, особливого підходу вимагає дизайн мобільних комерційних ресурсів. Зокрема, в меню доцільно використовувати крупні та «читабельні» шрифти; на сторінках, де відбувається вибір або ознайомлення з товаром, сформувати поле пошуку; фото, відео, таблиці та інші ресурси повинні бути адаптовані за розміром та обсягом; форми для заповнення слід оптимізувати за кількістю полів для заповнення. Контактні номери телефону, які вказуються в мобільній версії, повинні активуватися за допомогою натискання на них (функція click-to-call), а будь-який функціональний елемент, який потрібно клікнути, повинен мати такий розмір, щоб це можна було зробити великим пальцем, не зачепивши сусідніх елементів.

Особливо серйозну загрозу для мобільних платежів становить відсутність гарантій безпеки. Так, у 2014 р. понад 20% усіх шахрай-

ських операцій були пов'язані з мобільними каналами, у зв'язку з чим збитки торговців, які працюють в сфері мобільної комерції, склали близько 1,36% загального обсягу виручки. Для порівняння зазначимо, що 2013 р. збитки від фінансового шахрайства в цьому секторі становили лише 0,8%, а їх величина для підприємців, які не використовували мобільні платежі, дорівнювала лише 0,5% [15].

Основною причиною цього є те, що «мобільні» торговці зазвичай використовують більше чотирьох каналів платежу, у той час як традиційні рітейлери – лише два канали. Також збільшилася кількість шкідливих програм, особливо банківських троянів, які спрямовані на мобільні пристрої. Водночас існує ряд технологічних систем, котрі інтегруються в мобільні платіжні системи та забезпечують належний процесінг операцій, однією з яких є NFC (Near Field Communication – технологія передачі даних на невеликі відстані), котра базується та цілком сумісна зі стандартом ISO 14443, що об'єднує більшість сучасних безконтактних смарт-карток.

Платежі на базі NFC здійснюються швидко (в межах кількох секунд) та забезпечують високий рівень безпеки, оскільки завдяки невеликому радіусу її дії перехопити конфіденційні дані стосовно платежу практично неможливо. Крім того, для кожної транзакції формується унікальна криптограма, котра повторно не використовується, а також застосовується подвійне кодування.

Також у перспективі передбачається впровадження технології HCE (Host-based Card Emulation), за допомогою якої банки зможуть випускати кредитні картки без пластикового носія і зберігати дані про транзакції на хмарному сервері. Перевагою такої технології з точки зору банків є можливість створення мобільних платіжних додатків безвідносно до мобільних операторів чи виробників смартфонів, а з точки зору споживачів – можливість розплачуватися в магазинах за допомогою гаджета незалежно від наявності в ньому спеціального захисного елемента.

Проте користувачі мобільних пристроїв, які мають намір купувати та оплачувати товари та послуги онлайн, обов'язково повинні дотримуватись заходів індивідуальної безпеки, що унеможливлюють або суттєво знижують ризик фінансового шахрайства, зокрема, використовувати паролі, застосовувати біометричні параметри (сканування відбитків пальців, розпізнавання власника за голосом) тощо. Також слід звернути увагу на ті додатки, які постійно залишаються активними на мобільному пристрої, оскільки деякі з них можуть забезпечувати точки доступу для несанкціонованого зовнішнього втручання. Крім того, обов'язково слід використовувати антивірусне програмне забезпечення та мінімізувати ризики при під'єднанні до незнайомих або незабезпечених Wi-Fi-точок.

Висновки. Проаналізувавши організаційно-технологічні засади розвитку світової та вітчизняної системи мобільної комерції, можна стверджувати, що на сьогоднішній день мобільна комерція є динамічним сектором інформаційної економіки, який активно розвивається, має достатнє технічне забезпечення та охоплює значну чисельність споживачів товарів і послуг.

Основними факторами, які сприяють розвитку мобільної комерції, є її доступність, простота, можливість здійснення повного циклу покупки за відсутності територіальних і часових обмежень. Також постійне впровадження нових інформаційних технологій дає змогу удосконалювати не лише механізми обміну інформацією, але й формування комерційного середовища. Водночас, як свідчить практика функціонування мобільних комерційних проектів, для їх введення в дію потрібно врахувати специфіку контекстного наповнення, передачі даних та дизайну, що давало б змогу користувачам гаджетів використовувати їх максимально ефективно.

Також актуальною проблемою, з якою стикається мобільна комерція, є безпека передачі даних та мобільних платежів, що знижує її економічну й соціальну ефективність. З метою зменшення ризиків як рітейлерів, так і покупців на сьогоднішній день розробниками мобільних пристроїв і представниками банківської сфери застосовуються та постійно модифікуються різноманітні технологічні підходи, які дозволяють здійснювати операції купівлі-продажу та оплати товарів і послуг максимально швидко й безпечно. В результаті цього можна передбачити, що загалом мобільна комерція як в світі, так і в Україні має значні перспективи розвитку і зможе суттєво розширити свої масштаби та обсяги діяльності за умови належної організаційної, технологічної та правової підтримки.

Таким чином, дані проведеного нами дослідження в майбутньому можуть стати підґрунтям для виявлення нових актуальних тенденцій розвитку системи мобільної комерції

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про телекомунікації» № 1280-IVвід 18 листопада 2003 р. (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1280-15/page.
2. Факти та цифри ІКТ: прес-реліз МСЕ за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2014-e.pdf.
3. Галузь зв'язку: цифри та факти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=138&language=uk.
4. Юрасов А.В. Электронная коммерция: [учеб. пособ.] / А.В. Юрасов. – М.: Дело, 2003. – 480 с.
5. Deloitte. The impact of mobile on economic growth: a report for the GSM Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/uk/en/html.

6. Mobile Flash Report: Incremental Marketing Opportunities for Advertisers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.criteo.com/media/1663/research.pdf.
7. Будущее торговой индустрии – мобильная коммерция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.forexmagnates.com/budushhee-torgovoy-industrii-mobilnaya-kommertsiya/.
8. Deloitte. Передноворічне дослідження споживчих настроїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/consumer-business/xmas_survey_2014_ua.pdf.
9. Перекосова Д. Исследования онлайн-торговли: как и где Интернет-пользователи покупают товары [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://shopconf.com.ua/.
10. Палиенко Н. Конверсия Интернет-магазинов с мобильной версией сайта в три раза выше [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://retail-community.com.ua/news/tehnologii/1384.
11. За 2014 год количество покупок украинцев с мобильных гаджетов выросло на 25% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://old.mmr.ua/news/id/44161/.
12. Чуб. А. Инфографика: кто и как покупает с мобильных устройств в Интернете / А. Чуб [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gagadget.com/16917-infografika-kto-i-kak-pokupaet-s-mobilnyih-ustrojstv-v-ukraine/.
13. Девять свежих фактов о мобильной коммерции, о которых нужно знать онлайн-ритейлеру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.retailcrm.ru/blog/62-9.
14. WayForPay: мобильная коммерция в цифрах (инфографика) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ain.ua/2015/05/27/582547.
15. Мобільна комерція приносить торговцям все більше збитків [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/343539/.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Вашай Ю.В.
НАЦІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ ДЕРЖАВИ У КОНТЕКСТІ ДОТРИМАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ..... 3

Москвина А.О.
НОВЫЕ СОДЕРЖАНИЕ И УСЛОВИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СОВРЕМЕННОМ МИРЕ..... 6

Шараг Е.С.
КАПИТАЛОВООРУЖЕННОСТЬ ТРУДА В ДИСКУССИЯХ СОВЕТСКИХ ЭКОНОМИСТОВ..... 11

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Бондарець М.В.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОВІДНИХ І ТРАНЗИТИВНИХ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 15

Бригадир В.О.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ КРАЇН ЄС..... 20

Вінська О.Й.
ОСОБЛИВОСТІ МЕХАНІЗМУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС..... 25

Данкевич Є.М., Данкевич В.Є.
АСОЦІАЦІЯ З ЄС: ПЕРСПЕКТИВИ І РИЗИКИ ДЛЯ ТОВАРОВИРОБНИКІВ ТА ЕКСПОРТЕРІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 29

Крижан Є.О.
ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ТА СУЧАСНІ ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ..... 34

Лазарищак С.Я., Живенков Є.С.
ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МОЛОКОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ..... 38

Лисецька Н.М., Олійник А.
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЩОДО АКЦИЗНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ..... 42

Максименко А.В.
ДОСВІД КОМПАНІЇ APPLE В СИСТЕМІ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКІВ..... 48

Прушківська Е.В.
ПЕРВИННИЙ СЕКТОР ЕКОНОМІКИ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ТА МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ..... 54

Ряснянська А.М.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ..... 58

Сіренко М.Ю., Цисар І.О.
КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД: ПОНЯТТЯ, СКЛАДОВІ ТА МЕТОДИ АНАЛІЗУ..... 63

Сльозко О.О.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ МБРР ТА ЄБРР В УКРАЇНІ..... 66

Сукач Ю.В.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЗЕРНА ТА ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА НЕЇ..... 72

Токарева А.В., Кирий В.В.
АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ И ОСОБЕННОСТИ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ УКРАИНЫ И СТРАН ЕС..... 76

Туровська О.А.
ФІЛОСОФІЯ СВОБОДИ ВИБОРУ В КОНТЕКСТІ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ У ШВЕЙЦАРІЇ..... 81

Ціхановська В.М., Ковальчук С.Я.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ..... 86

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Андрєєва Г.П., Коваль П.Ф.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СПЕЦІАЛІЗОВАНОГО ТУРИЗМУ.....90

Аракелова І.О., Величко Н.В.
СТАН СФЕРИ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ, ПРОБЛЕМИ ТА СУЧАСНІ МЕТОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....95

Васильців Т.Г., Породко О.Ю.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....98

Вдовика К.І.
КВАЗІФІСКАЛЬНІ ОПЕРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРІВ.....102

Вишневська О.М., Двойнісюк Т.В., Шигида С.В.
ОСОБЛИВОСТІ ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....106

Волошина Ю.Я.
ВДОСКОНАЛЕННЯ ОСНОВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДЛЯ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТІВ.....110

Губа М.І.
ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ.....117

Добрянська Ю.О., П'ясечна А.В., Косар Н.С.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ФРАНЧАЙЗИНГУ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....122

Єніна-Березовська А.О.
ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ЗАСОБІВ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....127

Жадан Т.А.
ОСНОВНІ ЕТАПИ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....133

Зось-Кіор М.В.
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ВІТЧИЗНЯНОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ.....140

Климчук О.В.
РОЗВИТОК АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ – ОСНОВА СТАНОВЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО ВИРОБНИЦТВА БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ.....146

Коваленко Є.В.
ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....151

Ковальова О.М.
ОЦІНКА ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ЗЕРНОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....155

Курмаєв П.Ю.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....160

Кушнір Т.М.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІНСТИТУТІВ МАРКЕТИНГОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ НА БАЗІ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПІДХОДУ.....164

Магас Н.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МЕХАНІЗМУ РЕГУЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....169

Мовчан О.П.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ.....173

Москаленко К.І.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....176

Панасейко С.І.
ДЕРЖАВНА ПІДТРИМКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....183

Пінчук А.С., Обозна А.О.
ПЕРСПЕКТИВИ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У МИКОЛАЇВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....187

Пішенін І.К.
ТРАНСФОРМАЦІЯ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ ТРАНСПОРТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ.....190

Постоєнко К.І.
СТРУКТУРА РИНКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ.....194

Присяжнюк А.Ю.
ОЦІНКА ПЕРЕДУМОВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ.....199

Прохорчук С.В.
ІННОВАЦІЙНА СПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....203

Савіцька Н.В.
АКТИВІЗАЦІЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....207

Сухоставець А.І.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....213

Тибінка Г.І.
МОТИВАЦІЙНІ ЗАХОДИ ДЕТІНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНІ.....216

Ткаленко Н.В.
МЕГАРЕГУЛЯТОРНІ ФУНКЦІЇ РИНКУ ІННОВАЦІЙНОГО РЕСУРСУ.....220

Хамініч С.Ю., Гаєва А.О.
РИНОК ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК СКЛАДОВА АГРАРНОГО СЕКТОРУ
НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....224

Холявко Н.І., Шестаковська Т.Л.
УНІВЕРСИТЕТСЬКА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ
БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....228

Цибуляк В.Я.
ДЕРЕГУЛЯЦІЯ АДМІНІСТРАТИВНИХ ПОСЛУГ ДЛЯ СІЛЬСЬКИХ ЖИТЕЛІВ.....232

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Алмашій Я.І.
МЕНЕДЖМЕНТ ТА УПРАВЛІННЯ КРИЗОВИМИ ЯВИЩАМИ
У ДІЯЛЬНОСТІ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....237

Майчук О.О., Андрейченко К.І.
РОЛЬ МАРКЕТИНГОВОЇ ЛОГІСТИКИ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ
ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....241

Божанова В.Ю., Стеблюк Н.Ф., Діденко С.О.
ДІАГНОСТИКА ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ.....245

Прокопенко В.І., Ерперт О.М., Бондаренко Л.А.
ОБҐРУНТУВАННЯ КРИТЕРІЇВ ОЦІНЮВАННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КАР'ЄРНИХ АВТОСАМОСКИДІВ.....248

Бондарчук М.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ТОРГІВЛІ СУБ'ЄКТІВ
МАЛОГО БІЗНЕСУ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....257

Бутенко Д.С., Ткачук І.І.
РОЗВИТОК ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ – ЗАПОРУКА АКТИВІЗАЦІЇ
ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....264

Височин І.В., Вавдійчик І.М.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ УПРАВЛІННЯ ТОВАРНИМИ РЕСУРСАМИ
ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ.....267

Вашечко Ю.В.
ІНВЕСТИЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ КРИЗИ.....273

Вислободська Г.П.
КЛАСИФІКАЦІЯ ПОСЛУГ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ.....278

Вострякова В.І., Коляденко С.В.
КІЛЬКІСНІ ДОСЛІДЖЕННЯ ВІДПОВІДАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ
ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД.....281

Гаврикова А.О.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКІВ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ:
ТЕОРЕТИКО-АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ.....286

Хамініч С.Ю., Гавриш А.К.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБУТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....293

Галунець Н.І., Грицьків І.Б., Ілляшова Ю.А.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ
ПРОДУКЦІЇ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....297

Галько Л.Р.
ІНСТИТУЦІЙНИЙ ВПЛИВ ВИЩОЇ ОСВІТИ НА ФОРМУВАННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 302

Гнатишина Н.Д., Когут Ю.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД 308

Горбань А.В.
ПОВОЄННА ВІДБУДОВА ПОВІТРЯНОГО ТРАНСПОРТУ УРСР 313

Брижань І.А., Городенська А.О.
ЗНИЖЕННЯ ЕНЕРГОВИТРАТ В СОБІВАРТОСТІ ЯК НАПРЯМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ 316

Городня Т.А., Пилипців М.І.
УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ СКЛАДОВИХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 320

Гребенюк А.І., Домаскіна М.А.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ ОБСЛУГОВУВАННЯМ ГОСПОДАРЮЮЧИХ СУБ'ЄКТІВ 323

Грінченко Р.В.
РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОТРЕБ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ 329

Грозний І.С.
ФОРМУВАННЯ ЦЕНТРУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА 334

Бойченко В.С., Данюк О.В.
АНАЛІЗ ПРОЦЕДУРИ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ НА ТОВ МФ «ФАВОРИТ ПЛЮС» 338

Дуда Г.Б.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 342

Живко З.Б., Вольних А.І., Муж П.О.
КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВ 347

Задорожнюк Н.А., Ковтун К.В.
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ РАЗВЛЕЧЕНИЙ В УКРАИНЕ 353

Карташова О.Г.
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СТІЙКОСТІ КОРПОРАТИВНИХ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ 357

Кирилюк Є.М.
ЕНДОГЕННІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ 360

Кирчата І.М.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА 365

Ключник А.В.
СКЛАДОВІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА НАПРЯМИ ЇХ ПОКРАЩЕННЯ 370

Колісник М.В., Балик У.О.
БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ 375

Коренюк П.І., Тарасенко С.І., Шулячевська А.О.
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ОРГАНІЗАЦІЇ 379

Хринюк О.С., Корчовна М.Р.
РОЛЬ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 383

Костіна К.В.
ЕВОЛЮЦІЯ ЛОГІСТИКИ У СВІТІ: ЧИННИКИ ВИНИКНЕННЯ, ЕТАПИ, РОЛЬ 386

Kravchuk R.S.
THE OIL MARKET: ANALYSIS AND PROGNOSTICATION 391

Кулик К.О.
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ЯК МЕХАНІЗМ ФІНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 395

Лещик І.Б., Пиріг Г.І.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ПОНЯТТЯ «КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ» 399

Литвинов А.І.
КРЕДИТУВАННЯ ТА ПРИБУТКОВІСТЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 405

Хамініч С.Ю., Ліхтер А.М.
СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНИЙ МАРКЕТИНГ ЯК СКЛАДОВА БРЕНД-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....409

Кавтиш О.П., Максимішина О.В.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КАДРОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ.....412

Малюк С.О., Шевченко К.А.
КОРПОРАТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЯК ФАКТОР ЙОГО РОЗВИТКУ.....417

Митяй О.В.
ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....420

М'ячин В.Г.
ОЦІНКА МАРКЕТИНГОВОЇ СКЛАДОВОЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ МЕТОДОМ НЕЧІТКОЇ ЛОГІКИ.....426

Навольська Н.В.
ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....433

Новойтенко І.В., Малиновський В.В.
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБНОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....439

Олексюк Т.В.
СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....445

Пащенко О.П.
ЕФЕКТИВНІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ: ОСНОВНИЙ ЗМІСТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ.....450

Печуляк Ю.С.
НАВЧАННЯ ТА ПРОФЕСІЙНИЙ РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ...456

Косарєва І.П., Полупан П.М.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА НА РІЗНИХ РІВНЯХ УПРАВЛІННЯ: ПІДПРИЄМСТВО, РЕГІОН, ДЕРЖАВА.....460

Понуровський О.І.
ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ.....464

Радюк Н.А.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....469

Савченко Т.В., Колесник В.М.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ХЛІБОПЕКАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....474

Самарська Д.О., Домаскіна М.А.
ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ДЛЯ ВИЗНАЧЕННЯ РАЦІОНАЛЬНОЇ ГАЛУЗЕВОЇ СТРУКТУРИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....479

Селезньова Н.О., Теслюк В.І.
МОДЕЛЮВАННЯ РУХУ МАТЕРІАЛЬНОГО ПОТОКУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....485

Солнцева Н.В.
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ВИНАХІДНИЦЬКОЇ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....489

Сосновська І.М.
СУТНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ ЕКОНОМІЧНОГО УПРАВЛІННЯ.....494

Старицький Т.М.
ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ТА ТЕХНОЛОГІЙ B2B-МАРКЕТИНГУ 500

Ткачук Г.Ю.
ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....504

Ткачук О.М.
КРЕАТИВНІСТЬ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....507

Хамініч С.Ю., Третьяк К.В.
ІНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЧИННИК ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ....511

Турило А.А.
ЕКОНОМІЧНИЙ МЕНТАЛІТЕТ І ЙОГО РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....515

UshkarenkoYu.V., Shulga M.A.
SUPPORT OF INTEGRATIONAL PROCESSES IN FOOD PRODUCTION.....519

Хаджинова Е.В.
АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-ПРАВОВЫХ АСПЕКТОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ 522

Хринюк О.С., Бойко Т.О.
ВИРОБНИЧИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА: ПІДХОДИ ТА МЕТОДИ ЙОГО ОЦІНКИ 528

Чайка В.О.
РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ І КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ПРИ ВИРОБНИЦТВІ ОВОЧІВ ЗАКРИТОГО ҐРУНТУ 534

Шведчиков О.А.
ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ 541

Шикіна О.В., Ліптуга І.Л.
АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТУРИСТИЧНИХ ПОТОКІВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 546

Гук О.В., Шкурат В.О.
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 552

Ящишин І.Ю.
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ 556

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Августин Р.Р.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ СТРУКТУРИ ТА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАПОБІГАННЯ ТІНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ 561

Богославська А.В.
ОБГРУНТУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО БАЗИСУ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ ЗАПОВІДНИХ ТЕРИТОРІЙ І ОБ'ЄКТІВ 567

Варцаба В.І.
МОДЕЛЬ ПРЕДСТАВНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ 572

Галасюк С.С.
ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФАХІВЦІВ ТУРИСТИЧНОГО СУПРОВОДУ В УКРАЇНІ 578

Іванова О.Ю.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ РІВНЯ САМОЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ РЕГІОНУ 582

Карімов Г.І., Крівошеєв В. О.
ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА 586

Орленко О.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ВРОЖАЙНОСТІ КРУП'ЯНИХ КУЛЬТУР З ВИКОРИСТАННЯМ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ 590

Смочко Н.М.
КЛАСТЕРНІ РЕКРЕАЦІЙНО-ТУРИСТИЧНІ МОНОУТВОРЕННЯ У СУЧАСНОМУ ГЕОПРОСТОРІ 593

Шапошников К.С.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТАРИФОУТВОРЕННЯ У СФЕРІ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 597

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Гулик Г.С.
ДЕРЖАВНА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІКО-ПРАВОВА ПОЛІТИКА ЩОДО РЕАЛІЗАЦІЇ СТАЛОГО ЛІСОКОРИСТУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА 600

Колодій П.П., Дуб Л.В.
ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТА СТАН ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ 604

Суска А.А.
ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА 607

Хамініч С.Ю., Хижняк Ю.Е.
КОНЦЕПЦІЯ ЕКОЛОГІЧНОГО МАРКЕТИНГУ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ «ЗЕЛЕНОГО» PR І РЕКЛАМИ 610

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Бойченко В.С., Богомаз Т.Ю.
АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ АТЕСТАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ТОВ «ВО «МОЛІС» 615

Коренюк П.І.
МЕНЕДЖМЕНТ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ У КОНТЕКСТІ СУСПІЛЬНОЇ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ЗНАЧИМІСТЬ ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКИ 619

Лепетюха (Кулєшова) Н.В.
АНАЛІЗ ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ 622

Неживенко А.П.
СУКУПНИЙ РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ 626

Огородник В.В.
ВПЛИВ ЕКОЛОГІЧНОГО КОМПОНЕНТА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ 631

Проданова І.І., Болонна М.В.
ОЦІНКА ДОХОДІВ І ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ 636

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Алексеєнко Л.М., Партика П.М.
КВАНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ 642

Андріюк М.В.
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ 646

Бродовська О.Г.
ВІДМІННОСТІ ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАМОВЛЕННЯ ВІД ЗВИЧАЙНОГО ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ НА ПОСТАЧАННЯ ТОВАРІВ, РОБІТ І ПОСЛУГ В СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ 651

Бугай Т.В.
БЮДЖЕТНИЙ ПРОЦЕС В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ 658

Бутурлакіна Т.О., Майдич І.І.
ЦІЛЬОВЕ ФІНАНСУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА РАХУНОК СУБВЕНЦІЙ 664

Ватаманюк О.С.
ДЕТЕРМІНАНТИ МАКСИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ВЕЛИКИХ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ 670

Веремейчик Т.О., Кушнір С.О.
ОРГАНІЗАЦІЯ СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРИКЛАДІ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» 675

Головень О.О.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ЦІЛЬОВИХ ОБЛІГАЦІЙ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ УКРАЇНИ 680

Головіна Я.С.
АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ У ПЕРІОД 2014 – І ПІВРІЧЧЯ 2015 РОКІВ 684

Добровольська О.В.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ТА СТАНДАРТИ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КРЕДИТНИХ СПІЛОК 690

Донець О.Б.
БАНКІВСЬКА СТРАТЕГІЯ КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ 696

Євдокімова М.О.
ІСТОРИЧНІ КОРЕНІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 702

Зуєва О.В.
ОЦІНЮВАННЯ ВНУТРІШНІХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ОКРЕМІ СКЛАДОВІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ 706

Карчева Г.Т., Запорожець С.В., Чібісова В.Ю.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ РИЗИКОМ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ 712

Корват О.В.
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ НАКОПИЧЕНОГО КРИЗОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РИНКОМ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ 718

Косова Т.Д., Дєєва Н.Е.
АКЦИЗНЕ ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ У КАТЕГОРІЯХ ПОПИТУ І ПРОПОЗИЦІЇ.....725

Костенко В.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БАНКІВСЬКОГО НАГЛЯДУ В УКРАЇНІ: СУТНІСТЬ ТА ЙОГО ВИДИ.....730

Ареф'єва О.В., Кузенко О.Л.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОБҐРУНТУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МІКРОРІВНЯ.....735

Мартин О.М., Труш І.Є.
ФОРМУВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ.....740

Найденко О.Є.
ПОДАТОК НА РОЗКІШ (БАГАТСТВО): ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....745

Озерчук О.В.
ПОДАТКИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ В УКРАЇНІ.....751

Приказюк Н.В., Балицька М.В.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....757

Сергієнко Л.К.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ.....764

Сергієнко Л.К.
БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ – ШЛЯХ ДО ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....769

Славітич М.В., Гупало О.Г.
ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОГО МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....773

Слободянюк Н.А.
МЕТОДОЛОГИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ (ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ).....778

Угнівенко Р.Р.
ПРОДУКТОВА ТА ГЕОГРАФІЧНА СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ І ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....783

Чаплигін О.В.
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОСИЛЕННЯ СТИМУЛЮЮЧОГО ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ НА ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНІ.....789

Шевченко А.М.
ЗЛОВЖИВАННЯ ТА МАХІНАЦІЇ НА РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: МЕТОДИ БОРОТЬБИ, ЗАСОБИ ПРОТИДІЇ.....793

Шелюк А.А.
ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ДЕПОЗИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ НА ОСНОВІ ДЕКОМПОЗИЦІЙНОГО АНАЛІЗУ.....798

Шепель Є.В.
РЕФІНАНСУВАННЯ ЯК ОДНА ІЗ ФОРМ ПІДТРИМКИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВ УКРАЇНИ.....803

Яценко О.В.
ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ БАНКУ З КЛІЄНТАМИ.....807

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Артюх О.В., Албу Н.М.
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ.....811

Артюх О.В.
ЦІЛЬОВЕ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ СПРЯМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ.....816

Басіста І.А.
ОЦІНКА ТОВАРНИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ.....822

Бобровська Н.В., Мельник В.В., Ноздріна Ю.В.
АНАЛІЗ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ЖОВТНЕВОГО РАЙОНУ.....828

Борковська В.В.
ОБЛІК ТА РОЗПОДІЛ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....832

Гаркуша С.А.
АУТСОРСИНГ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ: ДОЦІЛЬНІСТЬ ПОСЛУГИ.....838

Гедз М.Й.
АУДИТ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ.....842

Гончаренко О.М.
ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВАРТІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....846

Губарик О.М., Корінь А.М.
ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК В УПРАВЛІННІ ДОХОДАМИ І ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ
В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....850

Костюченко В.М.
АНАЛІЗ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ МВФ НА ЕКОНОМІЧНИЙ СУВЕРЕНІТЕТ УКРАЇНИ.....854

Крюкова І.О.
ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
В АГРАРНИХ ФОРМУВАННЯХ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....859

Лучик Г.М.
ХАРАКТЕРИСТИКА КРИТЕРІЇВ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЯКІСНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БАЗИ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ.....865

Лядова Ю.О.
АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВОМ:
ЗМІСТ ТА ФУНКЦІОНАЛЬНЕ ПРИЗНАЧЕННЯ В АУДИТОРСЬКІЙ ПРАКТИЦІ.....871

Мельничук І.В.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....876

Петренко Н.І.
ВИКОРИСТАННЯ АНАЛІТИЧНИХ ПРОЦЕДУР В АУДИТІ ОПЕРАЦІЙ
ІЗ ЗАРЕЄСТРОВАНИМ КАПІТАЛОМ.....880

Подолянчук О.А.
ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВА – ОБ'ЄКТ ЧИ ДЖЕРЕЛО ІНФОРМАЦІЇ АУДИТУ.....886

Попівняк Ю.М.
СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА ГРУПУВАННЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА.....891

Прудніков В.Ф., Куцинська М.В.
ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....897

Редченко К.І.
РОЗВИТОК БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КИТАЇ: ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ.....903

Романів Р.В.
ОЦІНКА КОМПОНЕНТІВ БІЗНЕСУ: БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ПІДХІД.....907

Брадул О.М., Рябініна В.В.
ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ КОРПОРАЦІЇ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ.....911

Саченко С.І.
КОМП'ЮТЕРИЗОВАНИЙ ВНУТРІШНІЙ АУДИТ: ОЦІНКА ВИХІДНОЇ БАЗИ
ТА АЛГОРИТМІЗАЦІЯ.....915

Славкова О.П.
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТЕХНІКИ, ПРИДБАНОЇ У ЛІЗИНГ.....919

Федорченко О.Є.
ЗВІТ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ: АДАПТАЦІЯ ВІДПОВІДНО ДО МСФЗ
ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЙОГО ФОРМУВАННЯ.....923

Чебан Ю.Ю., Пташник О.П.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ.....927

Чудак Л.А.
СТАН ДІЮЧОЇ ПРАКТИКИ ОРГАНІЗАЦІЇ КОНТРОЛЮ КОРМОВИРОБНИЦТВА.....931

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Бараник З.П., Берідзе Т.М.
ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТАТИСТИЧНОГО МОНІТОРИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....937

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Соколова Л.В., Порохненко О.А.
ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ..... **941**

Свиденко А.В.
ОЦІНКА ЕЛАСТИЧНОСТЕЙ ПОПИТУ В РОЗДРІБНОМУ СЕГМЕНТІ РИНКУ АВТОМОБІЛЬНОГО ПАЛИВА УКРАЇНИ..... **947**

Тищенко С.І.
ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... **951**

Шалева О.І.
ОРГАНІЗАЦІЯ І РОЗВИТОК МОБІЛЬНОЇ КОМЕРЦІЇ В УМОВАХ СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ..... **955**

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 7

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